UNIVERSITATEA LIBERĂ INTERNAȚIONALĂ DIN MOLDOVA

Petru Ion Roşca

RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Manual

Chişinău - 2005

CZU 339.9 (075.8) = 161.1
R-74

Autor: **Petru Roşca** – profesor universitar, doctor habilitat în ştiinţe economice, şeful catedrei Economie şi relaţii economice internaţionale, ULIM

Recenzenţi oficiali:

Valentin Railean – profesor universitar, doctor habilitat în ştiinţe economice, rectorul Institutului Internaţional de Management

Pavel Pâslaru – profesor universitar, doctor habilitat în ştiinţe economice, rectorul Institutului Relaţii Internaţionale

Lucrarea e acceptată la şedinţa catedrei "Economie şi relaţii economice internaţionale" din 27 decembrie 2001 şi la şedinţa Comisiei metodice a Departamentului ştiinţe economice ULIM, din 9 ianuarie 2002.

Descrierea CIP a Camerei Naţionale a Cărţii

Roşca Petru Ion

Relaţii economice internaţionale. Manual/Petru Ion Roşca. – Ch.: S.n., 2005 (Tipogr. „Elena-V.I.") – 280 p.

ISBN 9975 – 920 59 4
300 ex.

339 (075.8)

©Roşca Petru, 2005

ISBN 9975 – 920 59 4

Introducere

Acum, când omenirea a păşit pragul unui nou mileniu, se observă o tot mai accentuată intensificare a relaţiilor economice reciproce, atât în cadrul economiei naţionale, cât şi între diversele economii naţionale. O asemenea evoluţie este obiectivă şi corespunde caracteristicilor economice şi sociale avansate, mai ales, în cea de a doua jumătate a secolului XX, progresului în ştiinţă, tehnică şi tehnologia industrială, precum şi în societate.

În cazul ţărilor cu economie tranzitorie o importanţă deosebită are cunoaşterea factorilor ce generează şi susţin asemenea transformări radicale şi consecinţele lor, găsirea, în măsura posibilităţilor, a modalităţilor de utilizare a acestor factori în scopul promovării progresului economic şi social. Astăzi activitatea antreprenorială nu mai poate fi desfăşurată izolat de relaţiile economice internaţionale.

Precum se ştie, Republica Moldova deocamdată ocupă un loc foarte modest în ierarhia ce reflectă nivelul de dezvoltare economică a ţărilor lumii, de aceea este deosebit de important de a implementa noile priorităţi, oferite de era informaticii, pentru alegerea căilor mai favorabile de dezvoltare.

De menţionat că prezenţa Moldovei pe piaţa internaţională nu va putea servi drept factor decisiv pentru avansarea economiei naţionale, dacă aceasta de la urmă nu va fi adaptată la necesităţile consumatorilor, în special dacă nu va fi găsit profilul economic cel mai potrivit intereselor populaţiei.

Prezenta lucrare examinează problemele majore ce ţin de starea actuală şi perspectivele relaţiilor economice internaţionale şi are scopul, în primul rând, de a familiariza cu ele economiştii şi, ce e mai important, de a-i ajuta pe aceştia să soluţioneze problemele respective în cunoştinţă de cauză.

Relaţiile economice internaţionale sau, prescurtat, REI apar şi se dezvoltă în anumite condiţii şi sub acţiunea anumitor factori, ce se manifestă în forme concrete, rolul şi interacţiunea cărora în diferite perioade de timp, ţări şi regiuni ale lumii nu sunt aceleaşi. Aceasta şi constituie obiectul de studiu al cursului REI.

Sarcina principală a cursului ”Relaţiile economice internaţionale” este de a contribui la studierea bazelor teoretice, principiilor şi particularităţilor REI, însuşirea celor mai importante metode şi mecanisme, elucidarea formelor concrete de activitate, care să le ajute specialiştilor de profilul dat la efectuarea unor tranzacţii justificate cu partenerii străini şi autohtoni, la determinarea problemelor şi adoptarea unor decizii eficiente şi responsabile.

Suntem conştienţi de faptul că multe aspecte ale relaţiilor economice internaţionale nu şi-au găsit reflectare în manualul dat, deoarece s-a urmărit sopul de a nu dubla temele pe care studenţii le examinează în cadrul disciplinelor: “Economia mondială ”, “Tehnicile comerţului” etc.

Prezentul manual este alcătuit în corespundere cu programul de învăţământ la cursul “Relaţiile economice internaţionale ”, reprezintă un pas înainte în tendinţa de a releva sarcinile, specificul şi caracterul de manifestare a relaţiilor economice internaţionale şi urmăreşte scopul de a contribui la perfecţionarea procesului de pregătire a unor cadre de înaltă calificaţie, capabile să soluţioneze cu succes problemele complexe, cu care se confruntă ţara la momentul actual în domeniul relaţiilor economice internaţionale.

Structura manualului este determinată de obiectivele şi sarcinile lucrării şi cuprinde introducerea, douăzeci de capitole, divizate în mai multe paragrafe, în care sunt expuse cele mai importante aspecte ale relaţiilor economice internaţionale, şi literatura consultată. Lucrarea include de asemenea o serie de tabele, diagrame, scheme, ce caracterizează evoluţia în domeniul comerţului exterior.

O asemenea lucrare se editează prima dată în Republica Moldova. Fiind conştient de caracterul ei incomplet, autorul va fi recunoscător pentru obiecţiile şi propunerile pe care le vor face cititorii în scopul îmbunătăţirii manualului.

Autorul

Partea I

ASPECTELE TEORETICE ŞI METODOLOGICE ALE RELAŢIILOR ECONOMICE EXTERNE

Capitolul I. PRINCIPALELE CONCEPŢII PRIVIND RELAŢIILE ECONOMCE EXTERNE

1.1. Mercantilismul şi ideile referitoare la "comerţul liber", expuse de A. Smith şi Ricardo.
1.2. Teoria factorilor de producţie şi interacţiunii lor.
1.3. Noi interpretări ale conceptului factorial.
1.4. Concepţia "ciclului de viaţă".
1.5. Teoria concurenţei, formulată de M. Porter.
1.6. Inovaţiile şi tratările contemporane.

1.1. Mercanilismul şi ideile referitoare la "comerţul liber", expuse de A. Smith şi D. Ricardo

Primele încercări de a elabora o concepţie economică consecventă, care să explice cauzele comerţului exterior şi locul acestuia în viaţa economică a ţării, au fost făcute în ştiinţa economică a mercantiliştilor la stadiul de destrămare a feudalismului şi formare a relaţiilor capitaliste (sec. XV-XVIII)[1]. Conform tezei cu privire la rolul determinant al sferei circulaţiei, pe care mercantiliştii îşi fundamentau opiniile, bogăţia ţării rezidă în valorile pe care le posedă, în primul rând, sub formă de aur şi alte metale preţioase. Reprezentanţii mercantilismului (T.

[1] Mercantilismul este ştiinţa economică şi politica economică, ce reflectă interesele burgheziei comerciale în perioada de destrămare a feudalismului şi formare a capitalismului (sec. XV-XVII) Mercantiliştii porneau de la dezideratul că sursa bogăţiei o constituie sfera de circulaţie, şi nu sfera de producţie, iar bogăţia era identificată cu capitalul financiar, ei considerau că bunăstarea statului depinde de acumularea în ţară a unei cantităţi cât mai mare de bani (aur şi argint) şi militau pentru preponderenţa exportului de mărfuri dincolo de frontierele ţării în raport cu importul acestora.

Man, A. Moncretien) [1] considerau crearea rezervelor de aur drept una din sarcinile principale ale statului, iar sarcina comerţului exterior este să asigure, preponderent, acumularea aurului. Aceasta se poate obţine atunci, când exportul de mărfuri depăşeşte importul acestora, când balanţa comercială e activă. Astfel, se presupunea implicarea sub diferite forme a statului în comerţul exterior, stabilirea unui control strict asupra acestei sfere.

Drept model de politică mercantilistă a fost politica statului francez în epoca lui Ludovic al XIV-lea şi a ţarului rus Petru I. Însă asemenea acţiuni veneau în contradicţie cu procesul de dezvoltare a producţiei capitaliste, orientate spre reîmpărţirea pieţelor lumii, extinderea multilaterală a comerţului internaţional, necesitau concepţii noi.

La finele secolului XVII a apărut ideea (teoria) "comerţului liber", lansată de clasicii economiei politice engleze A. Smith, D. Ricardo şi D.S. Mill. În conceptele lor economice aceştia porneau de la importanţa determinantă a sferei de producţie, care creează bogăţia popoarelor, asigurându-le procurarea unor bunuri şi servicii accesibile [2]. În acelaşi timp ei considerau că posibilităţile producţiei, condiţiile favorabile de realizare a acesteia sunt determinate de factori naturali. Anume priorităţile din aceşti factori determină valorificarea unui sau altui tip de producţie, inclusiv la exportul mărfurilor în străinătate. Principiul comerţului liber îi permite ţării, în opinia lui A. Smith, să-şi concentreze eforturile supra fabricării acelor produse, pe care ea le poate face mai repede şi cu mai puţine cheltuieli.

Tezele lui A. Smith îşi capătă o dezvoltare în continuare atunci, când se iau în considerare nu numai priorităţile naturale, ci şi cele însuşite, legate de utilizarea noilor tehnologii, care se referă la producţia finită, ce constituie partea fundamentală a comerţului internaţional. D. Ricardo a mers mai departe, fundamentând teoretic majoritatea concepţiilor ulterioare cu privire la comerţul internaţional [3]. Considerând ideile lui A Smith corecte, dar ca fiind un caz particular, el a formulat ideea priorităţilor "comparative", determinate, ca şi la Smith, de diferenţele de cheltuieli, dar nu de valorea lor absolută, ci de mărimea lor relativă. Adică fiecare ţară trebuie să producă şi să exporte mărfuri cu cheltuieli relativ mai mici, deşi acestea pot fi chiar mai mari în raport cu alte ţări. Folosind diferenţa mare de cheltuieli, ţările pot obţine avantajele necesare. În exemplul cunoscut, cu vinul şi

postavul în comerțul dintre Portugalia şi Anglia (80 şi 90, 120 şi 100 lucrători la o unitate), fiecare din aceste țări, urmărind efectuarea unor cheltuieli cât mai mici (vnul - în Portugalia, postavul – în Anglia), şi exportând aceste mărfuri partenerului, a obținut câştig de pe urma specializării în export şi import grație utilizării resurselor de muncă fiecare într-o producție mai puțin costisitoare.

Militând pentru protecționism, ştiința sec. XX, în persoana lui F. List şi A. Gamilton, a înaintat argumente contra concepției lui A. Smith şi D. Ricardo, care erau pentru implicarea activă a statului în comerțul exterior spre a stimula trecerea la stadii mai înalte de dezvoltare [4]. Elaborarea cu seriozitate a diverselor aspecte ale teoriei priorităților comparative a fost făcută în operele lui K.Marx, unde s-a pus accentul pe rolul priorităților însuşite, drept factor esențial de formare a cărora sunt considerate relațile social-economice (de producție) [5]. În legătură cu aceasta trebuie menționate afirmațiile privind specificul acțiunii legii valorii în economia mondială referitor la valoarea internațională.

1.2. Teoria factorilor de producție şi interacțiunii lor

În opinia reprezentanților unei serii de concepții, inclusiv contemporane, trebuie să se pornească de la câțiva factori de producție. Fondatorul ştiinței despre factorii de producție J. B. Sei în calitate de aceştia a înaintat pământul şi capitalul, care împreună cu prețul lor de piață (salariu, dobândă la capital, rentă funciară) formează cheltuielile de producție şi permit estimarea factorilor de producție.

În anii 30 ai sec. XX savanții suedezi E. Hecksher şi B. Olin au dezvoltat teoria lui D. Ricardo, fundamentând necesitatea de a se determina prioritățile relative în comerțul exterior, pornind de la estimarea factorilor de producție, a coraportului şi interacțiunii acestora.

Conform teoriei lui E. Hecksher şi B. Olin, estimarea comparativă reprezintă trei circumstanțe esențiale:

- în primul rând, țările participante la schimbul internațional manifestă tendința de a exporta acele mărfuri şi servicii, pentru fabricarea cărora se foloseşte preponderent surplusul factorilor de producție disponibili, şi, invers, de a importa producția, în cazul căreia există deficit de anumiți factori;

- în al doilea rând, dezvoltarea comerţului internaţional duce la echilibrarea preţurilor "factoriale", adică a veniturilor obţinute de posesorul factorului dat;
- în al treilea rând, există posibilitatea, în cazul mobilităţii suficiente a factorilor de producţie, de a substitui exportul de mărfuri prin transferul factorilor înşişi dintr-o ţară în alta.

Bineînţeles, la aceasta trebuie să contribuie libertatea comerţului. Astfel, se observă mobilitatea foctorilor pe arenă internaţională, în special a muncii şi capitalului, adică migraţia lor - în locul exportului de mărfuri.

Într-o serie de cazuri devine preferabilă construcţia de întreprinderi în ţările, unde aceşti factori sunt mai puţin costisitori, în raport cu importul mărfurilor în acestea. Ţările industrial dezvoltate, care înregistrează, de regulă, un anumit surplus de capital şi resurse limitate de muncă, în condiţii similare egale, sunt stimulate economic în ce priveşte investiţiile externe şi producţia cu volum mare de capital (maşinile şi utilajul, tehnica electronică şi computerială, prelucrarea petrolului etc.). La rândul lor, ţările care înregistrează prisos de terenuri agricole îşi vor concentra atenţia asupra producţiei agricole pentru export.

În legea Heksher-Olin este formulată teza privind factorii de echilibrare a preţurilor, ce asigură echilibrul economic general. Conform teoriei lui Olin, între ţările cu structură economică diferită (din cauza asigurării diferite cu factori de producţie) comerţul este deosebit de eficient şi atinge volume maximale. Comerţul exterior de amploare va influenţa asupra echilibrării salariului, dobânzilor, rentei etc.

Deosebirile în asigurarea cu factori de producţie stimulează investiţiile internaţionale. Se creează premisele substituirii reciproce dintre acestea şi comerţul exterior

Ulterior mai mulţi cercetători străini (Samuelson, Lepner, Tinberghen) au completat concepţia lui Olin cu teza, conform căreia comerţul liber poate duce la echilibrarea relativă şi absolută deplină a factorilor de producţie.

Savantul englez Haghen, continuator al ideilor lui E. Hecksher şi B. Olin, leagă de asigurarea cu resurse naturale şi factori de producţie mărimea produsului intern.

1.3. Noi interpretări ale conceptului factorial

Menţionând faptul că doctrina lui Hecksher-Olin face un pas înainte, examinând cheltuielile comparative, cunoscutul savant occidental R. Keivis consideră necesar să completeze analiza în cauză cu examinarea factorilor cerere şi ofertă. Economiştii contemporani F. Taussig şi Ia. Vainer susţin ideea factorilor de producţie.

Acceptând teoria factorilor de producţie, Taussig evidenţiază în mod special rolul cheltuielilor de capital, faptul că diferenţa dintre dobândă şi mărimea capitalului utilizat trebuie să conducă la o structură diferită a comerţului, ce presupune considerarea în exclusivitate a timpului de lucru. Acceptând completările lui Taussig, Vainer constată că comerţul internaţional, diviziunea internaţională a muncii sunt avantajoase pentru toate ţările participante, inclusiv pentru cele mai puţin dezvolatate economic.

Subliniind importanţa luării în considerare a exportului de capital, Ia. Vainer presupune că ţările bogate câştigă mai puţin de pe urma comerţului, decât cele sărace, care exportă produse agricole. În acest caz el militează pentru comerţul liber, cheamă economiştii din ţările slab dezvoltate să renunţe la politica protecţionistă, admiţând protecţionismul limitat pentru unele ramuri industriale sub formă de subsidii şi prime pentru export.

Economistul american internaţional R. Nurkse încearcă să delimiteze mecanismul de funcţionare a comerţului internaţional, legându-l de jocul cererii şi ofertei. În studiul solid al savanţilor din SUA B. şi E. Voitinschi "Comerţul mondial şi guvernul. Tendinţe şi perspective" se insistă asupra ideii de completare a teoriei clasice cu factorii cerere şi ofertă şi necesităţii unei mai mari competitivităţi pe piaţa mondială.

O altă apreciere a situaţiei o face cunoscutul cercetător al problemelor pieţei mondiale G.Haberler. Pentru dânsul teoria cheltuielilor comparative constituie cea mai bună argumentare a politicii comerţului liber, ce condiţionează avantajele tuturor ţărilor participante şi, în primul rând, ale celor slab dezvoltate.

Autorul studiului capital în problema comerţului internaţional, în care se examinează consecvent şi principalele concepţii ale predecesorilor, savantul economist american S. Harris de asemenea porneşte de la importanţa determinantă a deosebirilor dintre cheltuieli în cazul

diviziunii internaţionale a muncii, ce le asigură ţărilor participante câştiguri egale de pe urma comerţului exterior. Conform acestei teorii, ţările insuficient dezvoltate trebuie să se ocupe de explorarea resurselor naturale, iar cele dezvoltate – de producţia industrială. El consideră că politica internă, mărimea venitului pe cap de locuitor pot exercita o influenţă esenţială asupra dezvoltării diverselor ramuri industriale. De aici şi necesitatea de a reglementa economia, în special controlul asupra circulaţiei capitalului, preţurilor, salariului etc.

Pe teoria avantajului comparativ în varianta factorilor de producţie se sprijină şi adepţii implicării active a statului în economie, continuatorii lui D.Keynes. Acesta de la urmă în conceptele sale a argumentat majorarea cheltuielilor statului, stimularea investiţiilor particulare şi finanţarea exportului concomitent cu limitarea importului. Keinsenienii ar milita, într-un fel, nu pentru politica protecţionismului, ci pentru comerţul liber. Dar aceasta nu se îmbină cu ideea reglementării active din partea statului.

Totodată analiza efectuată de mulţi specialişti în domeniu a scos în evidenţă într-o serie de cazuri necorespunderea concepţiei neoclasice cu practica de dezvoltare a relaţiilor comerciale internaţionale ale unor anumite ţări. E cunoscut aşa numitul "**paradox al lui V.Leontief**", în cazul căruia tezele generale cu privire la priorităţile utilizării prisosului de factori nu corelau cu practica americană de predominare în export a producţiei cu volum mare de muncă, iar în import – a celei cu volum mare de capital. E vorba de neomogenitatea factorilor de producţie, în special a muncii.

Paradoxul sus-menţionat poate fi explicat prin înlocuirea forţei de muncă cu maşini în baza aplicării noilor tehnologii. Alegerea variantei de relaţii comerciale externe este determinată nu numai de totalul cheltuielilor şi de avantaje, ci depinde şi de asigurarea cu diverşi factori, necesită neomogenitatea acestora. Trebuie luată în considerare şi interacţiunea dintre factori (pământ-muncă, muncă şi capital etc.).

1.4. Concepţia "ciclului de viaţă "

Adepţii concepţiei date consideră că pe baza etapelor ciclului de viaţă al mărfii pot fi explicate relaţiile comerciale actuale dintre ţări, în orice caz, cel puţin privind schimbul de articole finite. Conform tezei

generale a teoriei ciclului de viaţă al mărfii (CVM), produsul din momentul apariţiei lui pe piaţă până la ieşirea de pe aceasta trece o serie de etape (4 sau 5, în opinia diverşilor specialişti). Circulaţia internaţională a mărfii are loc în funcţie de etapa respectivă a ciclului de viaţă. În doctrina lor P. Vernon, C. Kindelberg şi L. Uels argumentează o schemă, conform căreia:

- la etapa de implementare după estimarea necesarului de producţie pentru consum se efectuează elaborarea inovaţiilor;
- apoi se determină producţia şi se reglementează realizarea noilor mărfuri în interiorul ţării, începe exportul lor.

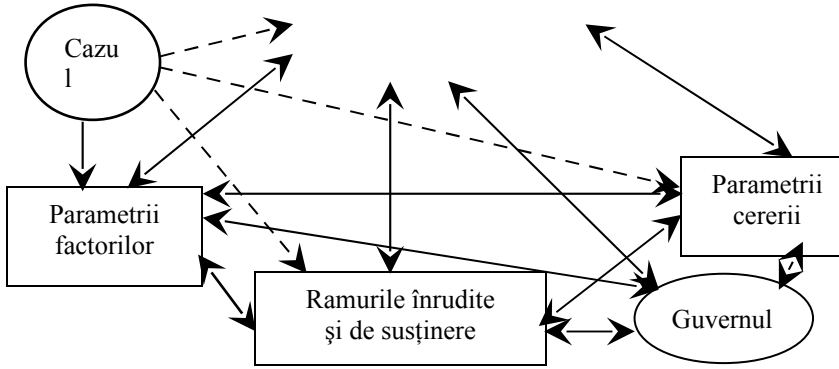
Pentru etapa de implementare e caracteristic volumul mare de muncă la producerea articolului respectiv. Trecerea la producerea de serii mari în masă are loc ulterior pe măsura perfecţionării tehnologiei şi însuşirii noilor tipuri de utilaje. Prin aceasta, printre altele, se explică ponderea mare pe care o au în exportul ţărilor industrial dezvoltate, în special al SUA, mărfurile cu volum mare de muncă, ceea ce a condiţionat "paradoxul lui V.Leontief" sus-menţionat.

1.5. Teoria concurenţei, formulată de M. Porter

Una din problemele generale ale teoriei comerţului exterior este îmbinarea intereselor economiilor naţionale cu interesele firmelor participante la schimbul internaţional de mărfuri. A încercat să soluţioneze această problemă savantul-economist din SUA M. Porter. Pe baza studierii experienţei a 10 companii cunoscute din principalele ţări industrializate, cărora le revine circa o jumătate din exportul mondial, el a înaintat concepţia "competitivităţii internaţionale a naţiunii».

M. Porter [11, p.149] delimitează patru calităţi ale ţării, ce formează mediul în care concurează firmele locale şi care influenţează asupra reuşitei lor internaţionale (des. 1.1). Aceste determinante, fiecare în parte şi toate la un loc ca sistem, creează mediul în care apar şi funcţionează firmele din ţara dată.

Strategia firmelor structura lor şi concurenţa



Des. 1.1. Determinantele priorităţilor de concurenţă ale ţărilor [16, p. 30].

Competitivitatea ţării în schimbul internaţional de mărfuri este determinată de acţiunea şi interacţiunea dintre patru componente de bază**:**

- condiţiile factoriale;
- condiţiile cererii;
- starea ramurilor de deservire şi conexe;
- strategia firmei în situaţia concretă.

M.Porter este adept al teoriei clasice a factorilor, pe care el nu-i limitează la cei iniţiali, introducând alţii noi, inclusiv care apar în procesul de producţie (sporirea productivităţii muncii în cazul insuficienţei resurselor de muncă, implementarea unor tehnologii compacte, de economisire a resurselor în cazul terenurilor, bogăţiilor naturale limitate).

Cea de a doua componentă – cererea – este determinantă pentru dezvoltarea firmei. Conceptul lui M.Porter presupune importanţa predominantă a cerinţelor pieţei interne pentru activitatea unor anumite companii.

Componenta a treia este starea şi nivelul de dezvoltare a ramurilor şi întreprinderilor de deservire şi apropiate, asigurarea cu utilajele respective, existenţa unor contacte strânse între furnizori, structurile comerciale şi financiare.

Cea de a patra componentă este strategia firmei şi situaţia concurenţială. Tezele teoretice ale lui M. Porter au servit drept bază pentru elaborarea recomandărilor la nivel de stat privind competitivitatea mărfurilor destinate comerţului exterior în Australia, Noua Zelandă şi SUA în anii 90 ai secolului trecut.

1.6. Inovaţiile şi tratările contemporane

În majoritatea lucrărilor de mai nu demult, acceptând tezele incipiente ale teoriei clasice şi unele completări la acestea, autorii susmenţionaţi şi alţi savanţi se străduie să-şi adapteze concepţiile la practica reală. Astfel, savantul-economist englez Kerns dezvoltă ipoteza "grupurilor concurente", considerând că o organizaţie sau alta a muncitorilor, în special sindicatele, creează obstacole în calea trecerii lucrătorilor în alte ramuri de producţie, cea ce se referă mai ales la ramurile de export

Structura comerţului în acest caz va devia de la cea care se formează după principiul cheltuielilor comparative, deoarece nivelul salariului, din cauza existenţei "grupurilor concurente", diferă de la o ramură la alta. Cuvântul decisiv rămâne, astfel, să şi-l spună coraportul dintre cerere şi ofertă. Cunoscutul cercetător, economistul de talie internaţională A. Marshal, la rândul său, relevează rolul ofertei. Cererea internaţională pentru mărfurile unei anumite ţări se extinde considerabil, subliniază savantul, dacă în ansamblu ţara îşi va propune mărfurile, oferind condiţii mai favorabile pentru cumpărători, şi, invers, ea se va reduce atunci când va impune condiţii avantajoase doar pentru sine.

De aceea locul ţării în diviziunea internaţională a muncii, în comerţul mondial în măsură esenţială este determinat de ofertă, de elasticitatea acesteia. Conform acestei poziţii A. Marshal introduce în teoria comerţului internaţional curba cererii şi ofertei reciproce, ca indicator al condiţiilor optimale în schimbul internaţional de mărfuri. S-ar părea, cu cât mai mare e diferenţa dintre state şi asigurarea lor cu factori de producţie, cu atât mai mari, în condiţii similare şi posibilităţi egale pentru comerţ, sunt şi avantajele obţinute de ţări de pe urma acestuia.

Însă în practică, mai ales în condiţiile actuale, partea predominantă a schimburilor comerciale revine ţărilor dezvoltate cu caracteristici factoriale similare privind asigurarea cu resurse naturale. Conform teoriei "asemănării dintre ţări", în această situaţie o ţară dezvoltată are posibilităţi mai mari de a-şi adapta mărfurile la pieţele din ţările similare

În ultimul timp în elaborările teoretice referitoare la problemele comerţului internaţional se accentuează necesitatea de analiză a microeconomiei, la nivel de firmă, întreprindere. Conform datelor din unele publicaţii, livrărilor internaţionale intrafirmă le revin 70% din ansamblul comerţului mondial, 80-90% din licenţele şi patentele

realizate şi nu mai puţin de 40% din exportul de capital [5, p.25]. Astfel, se formulează un argument suplimentar în favoarea priorităţilor pe care le are schimbul între ţările principale cu aceeaşi dezvoltare, fapt asupra căruia insistă, printre altele, şi S. Linder.

Mulţi cercetători subliniază faptul că, din cauza tendinţelor ce s-au stabilit în sfera economiei mondiale, coraportul dintre factorii de bază ai producţiei se va schimba inevitabil [6]. Aceasta se referă în primul rând la resursele de muncă, în legătură cu creşterea accelerată a populaţiei în ţările în curs de dezvoltare, precum şi la acutizarea problemei privind resursele naturale limitate, mai ales în ţările dezvoltate.

Rezumat

Teoria comerţului internaţional explică condiţiile şi cauzele apariţiei acestuia. În afară de direcţia indicată anterior de mercantilişti, care deduceau comerţul exterior din sarcina de a spori rezerva de aur şi alte metale preţioase a ţării, toate celelalte concepţii principale văd cauzele comerţului dintre popoare în priorităţile economice şi avantajele diviziunii internaţionale a muncii.

A. Smith и D. Ricardo au fundamentat şi formulat teza cu privire la priorităţile absolute şi relative ale ţărilor, legate de cheltuielile de producţie şi de muncă diferite. Dezvoltarea în continuare a comerţului se bazează pe aplicarea ştiinţei despre factorii de producţie, principalii din care – pământul, capitalul şi munca – determină în cazul fiecărei ţări avantajele posibile la efectuarea schimbului internaţional de mărfuri şi servicii.

Concepţiile contemporane (ale lui B.Olin şi E. Hecksher) precizează acest concept, subliniind neomogenitatea factorilor principali, rolul preţurilor, cererii şi ofertei. Drept rezultat, fiecare ţară trebuie să-şi folosească priorităţile disponibile (în ce priveşte cheltuielile, după Smith şi Ricardo, sau factorii de producţie), exportând mărfurile, în cazul cărora există aceste priorităţi, şi importându-le pe cele, ce nu au asemenea avantaje.

Toate aceste teorii, cu excepţia primei, militează pentru principiul comerţului liber.

Teoria ciclului de viaţă a mărfii presupune fabricarea multor articole finite şi realizarea lor mai întâi în ţările ce le lansează, cu exportarea ulterioară în alte ţări, iar apoi importul mărfurilor date din acestea de la urmă. Ciclul de viaţă al mărfii în contextul comerţului internaţional se măreşte şi acţionează asupra poziţiei ţării în comerţul internaţional.

Teoria concurenței leagă includerea țării şi a firmei în comerțul internațional de condițiile concurenței, de avantajele competitivității mărfurilor proprii exportate pe piața externă.

Doctrinele privind asemănarea dintre țări explică dezvoltarea preponderentă a comerțului internațional între țările cu aceeaşi dezvoltare, inclusiv cele avansate, printr-o mai mare adaptivitate reciprocă a pieţelor lor.

Noțiunile de bază

LIBERTATEA COMERȚULUI – unul din principiile politicii comerciale externe; ce prevede libertatea antreprenorilor, firmelor în ce priveşte luarea şi realizarea deciziilor privind efectuarea comerțului exterior.

PROTECȚIONISMUL – principiu al politicii comerciale externe, ce prevede implicarea statului în activitatea comercială externă, anumite forme şi metode ale reglementării de stat.

PRIORITĂȚI ABSOLUTE – avantajele ce decurg din diferența dintre mărimea cheltuielilor de producție în țările participante la comerțul exterior.

PRIORITĂȚI RELATIVE – avantajele legate de diferența relativă a cheltuielilor de producție în țările participante la comerțul exterior.

FACTORII DE PRODUCȚIE – elementele principale (pământul, capitalul, munca), ce determină condițiile de producție şi cheltuielile pentru fabricarea acesteia.

CICLUL DE VIAȚĂ AL MĂRFII - perioada de la momentul apariției mărfii pe piață până la ieşirea ei de pe piață.

Bibliografie

1. A. Montchretie. Traite d economie politicqe; E. Heckscher. Mercantilism, L., 1935.
2. А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.-Л., 1935.
3. Д. Рикардо Начало политической экономии и налогового обложения. Соч., т.1, М., 1955.
4. Международные экономические отношения: Учебник/ Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. М., Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 стр.
5. В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев. Международные экономические отношения. М., Финансы и статистика, 1997. – 157с.
6. А. Киреев. Международная экономика. М., М.О., 1997.
7. Мировая экономика: Учебник/ Под ред. проф. А.С.Булатова. – М. : Юность, 2000. – 734 с.

8. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.

9. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия):Учебник/Под ред. проф. Т.В.Чечелевой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 326 с.

10. Международные экономические отношения. Интеграция. Учебное пособие. М., ЮНИТИ. 1997.

11. Портер М. *Международная конкуренция*. –М.: Междунар. отношения, 1993.

12. Ionel I. Cobzaru. Relaţii economice internaţionale – teorii şi politici ale pieţei mondiale – Bucureşti, Editura Economică, 2000. – 240 p.

13. Краткий внешнеэкономический словарь- справочник (под ред. В.Е. Рыбалкина), М., 1996.

14. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. – М.: Высшая школа, 1990.

15. Внешнеэкономический бюллетень. 2000, 2001 гг. и др. годы.

16. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. –М: ИНФРА-М, 1998. – 496с.

17. Статистический ежегодник Республики Молдова за последние годы.

18. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.

19. Burnete Sorin. Comerţ internaţional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –285p.

Alte surse.

Capitolul II. RELAŢIILE ECONOMICE INTERNAŢIONALE. SPECIFICUL ŞI CADRUL MANIFESTĂRII LOR

2.1. Concepţia relaţiilor economice internaţionale (REI).
2.2. Obiectele şi subiectele REI în condiţiile pieţei.
2.3. Principiile şi particularităţile mecanismului REI.

2.1. Concepţia relaţiilor economice internaţionale

Una din trăsăturile economiei contemporane este dependenţa ei de participarea la schimbul economic internaţional, tranzacţiile internaţionale, cu toate că factorii de dezvoltare internă rămân în continuare a fi decisivi. Influenţele factorilor externi, transmişi prin sistemul relaţiilor economice externe, sunt extrem de numeroase, complexe şi contradictorii. În mare parte ele reprezintă fundamentul bogăţiei şi dezvoltării unor firme şi ţări, dar şi al sărăciei, retrogradării economice a unor mari regiuni ale lumii.

Dezvoltarea relaţiilor economice internaţionale şi aprofundarea interacţiunii economice se manifestă în diverse fenomene cantitative şi calitative ale economiei mondiale. Formarea economiei mondiale este rezultatul unui proces îndelungat de evoluţie a diviziunii muncii şi schimburilor economice la nivel micro- şi macroeconomic, la scară naţională, internaţională, regională şi universală. Acest proces s-a desfăşurat pe parcursul a mai multor secole şi cuprinde următoarele trei etape de evoluţie:

- crearea premiselor economiei mondiale;
- procesul formării economiei mondiale;
- cristalizarea economiei mondiale [10, p.20].

Relaţiile economice internaţionale (REI) constituie sistemul de relaţii economice dintre economiile naţionale ale anumitor ţări, anumitor subiecţi economici[2]. REI sunt o sferă specifică de activitate, bazată pe diviziunea internaţională a muncii. Ele îşi găsesc expresie în schimbul dintre ţări, reprezentate de întreprinderile, firmele şi orga-

[2] Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., МО., 1996, с. 102.

nizaţiile de producţie (mărfuri şi servicii), comerţul internaţional, relaţiile internaţionale tehnico-ştiinţifice, de producţie, investiţionale, financiar-valutare şi creditare, informaţionale, în circulaţia între ele a resurselor de muncă.

Formarea şi dezvoltarea REI au loc în funcţie de intensificarea interacţiunii şi interdependenţei dintre anumite ţări. Aprofundarea şi dezvoltarea diviziunii internaţionale a muncii, adică şi a REI, depinde de factorii concreţi (naturtali, geografici, demografici etc.) şi cei însuşiţi (de producţie, tehnologici, precum şi de ordin social, naţional, etnic, politic, juridico-moral).

Despre aprofundarea interacţiunii economice internaţionale vorbesc şi ritmurile înalte de dezvoltare a comerţului exterior, ce nu-şi află analogie în ultimii mai mult de o sută de ani, perioadă în care a avut loc cea mai profundă diviziune internaţională a muncii, universală după conţinut. Conform estimărilor lui Jan-Lui Miucielli[3], anume în secolul XIX comerţul internaţional s-a majorat în sensul adevărat al cuvântului. În mai puţin de 100 ani, din 1830 până in 1913, volumul comerţului mondial a crescut de 20 de ori, deşi în trei secole precedente el s-a majorat doar de trei ori. În anul 1913 comerţul mondial a atins 33% din producţia mondială, iar în 1800 constituia doar 3%. În perioada anilor 1991-1995 volumul comerţului mondial – cu multiplele-i inegalităţi în timp şi spaţiu – a crescut în ansamblu cu un ritm mediu anual depăşind 10%, comparativ cu 1% în perioada antibelică şi 5-6% la prima etapă de înflorire a schimbului liber, respectiv la finele secolului trecut[4].

Totodată, are loc o diversificare esenţială a componentelor şi fluxurilor relaţiilor economice internaţionale. Principalele forme de manifestare a acestora sunt:

- comerţul internaţional nemijlocit cu mărfuri;
- serviciile comerciale (tehnice, bancare, de transport, turistice şi alte servicii);
- circulaţia externă a capitalului şi altor relaţii financiare;
- cooperarea economică internaţională;

[3] Жан-Луи Мючиелли. **Международные экономические отношения**. М., Издательская группа «ССАТ», 1995б с.11.

[4] Cobzaru Ionel – **Relaţii economice internaţionale**. Bucureşti: Editura Economică. 2000. –240 p. (p. 9-10).

- fluxurile monetar-valutare etc.

În ultimele decenii se observă o anumită diversificare în comerţul cu mărfuri datorită apariţiei unor noi mărfuri, în special a maşinilor şi utilajului, produselor industriei chimice şi ale altor ramuri şi sectoare de producţie, precum şi creşterea accelerată a serviciilor comerciale (de turism, transport şi bancare, în special a serviciilor legate de evoluţia informatizării).

Comerţul internaţional cu servicii (*de turism, transport şi bancare, în special a serviciilor legate de evoluţia informaticii)* de asemenea a căpătat un aflux dinamic sporit, atingând deja mai mult de 40% din volumul total al comerţului exterior. Iar în unele ţări industrial dezvoltate ponderea comerţului exterior cu servicii e mult mai mare în raport cu nivelul mondial mediu, jucând un rol substanţial în balanţa de plăţi a comerţului exterior.

Diversificarea activităţii internaţionale are loc referitor nu numai la obiectul REI, ci şi la mijloacele şi tehnica lor de realizare. O întreagă serie de tehnici mai vechi, cum sunt vânzările la licitaţie, bursele internaţionale, operaţiile de reexport şi altele, au căpătat o dezvoltare în continuare ori s-au modernizat. Cât priveşte mecanismele de realizare, acestea s-au schimbat într-atât, încât puţin ce se aseamănă cu cele ce au existat acum 40-50 de ani. Au apărut de asemenea o serie de tehnici noi ale comerţului internaţional, cum sunt serviciile consulting-inginiring, transmiterea de tehnologii, leasingul, operaţiile switch, cooperarea internaţională în producţie, ştiinţă, tehnologii, comerţ, turism, în domeniul financiar-bancar etc.

La REI participă o mulţime de subiecţi. Cu timpul numărul lor pe piaţă creşte: de rând cu antreprenorii şi firmele autohtone la REI participă companii şi organizaţii străine şi internaţionale, structuri de stat din diverse ţări. Şi, desigur, devin mai rigide condiţiile de concurenţă.

În calitate de criterii principale ale REI ca sferă a economiei de piaţă dezvoltate pot fi menţionate următoarele:

- în primul rând, ca şi în orice economie naţională, la baza economiei mondiale şi a REI se află diviziunea muncii şi schimbul;
- în al doilea rând, participanţii la REI sunt economic separaţi;
- în al treilea rând, în cadrul REI acţionează mai deplin legile cererii, ofertei şi ale formării libere a preţurilor;

- în al patrulea rând, ca şi pieţele naţionale, piaţa mondială a REI se caracterizează prin concurenţa mărfurilor şi serviciilor, a vânzătorilor şi cumpărătorilor;
- în al cincilea rând, una din formele principale ale REI – comerţul internaţional – reprezintă o multitudine de fluxuri interstatale de produse;
- în rândul al şaselea, schimbul de mărfuri şi servicii, mişcarea internaţională a factorilor de producţie sunt mijlocite de circulaţia banilor, sistemul de decontări, creditele marfare, relaţiile monetare. Creşte rolul asigurării informaţionale, al proprietăţii intelectuale, patentelor şi licenţelor, se dezvoltă piaţa informaţională mondială;
- în rândul al şaptelea, REI presupun o infrastructură proprie, instituţii speciale (Organizaţia Mondială a Comerţului, Camera Internaţională de Comerţ, Banca Mondială, Fondul Monetar Internaţional etc.), precum şi de importanţă regională (Comisia Europeană, BERD etc.);
- în al optulea rând, REI sunt supuse monopolizării: crearea şi activitatea companiilor transnaţionale (TCN), a diverselor asociaţii şi firme internaţionale (bunăoară, Cartelul Internaţional al Petrolului – CIP, OPEP);
- în fine, REI nu sunt scutite de amestecul internaţional, regional, statal, de reglementare.

Toate cele expuse mai sus caracterizează în mod principial conţinutul şi câmpul de acţiune a REI, particularităţile lor.

2.2. Obiectele şi subiectele REI în condiţiile pieţei

Obiectele şi subiectele REI, în principiu, nu diferă de cele similare naţionale în cadrul economiei de piaţă. Noile momente cantitative şi calitative caracterizează multitudinea lor. În calitate de obiecte ale REI se prezintă în primul rând mărfurile şi serviciile care circulă în comerţul internaţional, volumul cărora depăşeşte la momentul actual 8 trilioane dolari SUA[5]. O particularitate esenţială este stabilitatea şi amploarea fluxurilor de mărfuri.

Obiectul REI îl constituie nemijlocit relaţiile de specializare şi cooperare în domeniul producţiei şi al cercetărilor tehnico-ştiinţifice. În

[5] Внешнеэкономический бюллетень, 1996, № 1.

calitate de obiect special trebuie relevată colaborarea multilaterală şi diversă a ţărilor şi organizaţiilor internaţionale în domeniul ecologiei şi pentru soluţionarea altor probleme cu caracter global.

Mai multe particularităţi au subiectele REI. Dar şi aici, ca şi în ansamblu în mediul pieţei, relaţiile dintre partenerii din diverse ţări se manifestă preponderent la nivelul firmelor, întreprinderilor, unor antreprenori aparte. Cu toate acestea, sarcina marketingului lor se complică: este necesară studierea permanentă a pieţei externe, a situaţiei curente şi în perspectivă, estimarea comparativă a condiţiilor interne şi internaţionale şi a partenerilor. Creşte esenţial rolul şi volumul analizei macroeconomice.

Concomitent în calitate de subiecte ale REI în multe cazuri se prezintă structurile de stat (centrale, ramurale, regionale, locale), precum şi întreprinderile şi organizaţiile de stat.

În sfârşit, în rol de subiecte ale REI se prezintă organizaţiile internaţionale, în special cele din sistemul ONU, mai ales când e vorba de acordarea asistenţei financiar-creditare, de investirea mijloacelor în anumite proiecte. O activitate amplă în sfera REI desfăşoară, de asemenea, corporaţiile transnaţionale şi asociaţiile internaţionale. Rolul acestor subiecte ale REI e cu atât mai important pe piaţa de capital, financiar-creditară şi a resurselor valutare.

2.3. Principiile şi particularităţile mecanismului REI

Piaţa, pentru participanţii la ea - este totalitatea contractelor directe reciproc avantajoase, încheiate cu parteneri egali în drepturi, orientate spre satisfacerea necesităţilor de mărfuri şi servicii, asigurarea cu resursele necesare, cu factori de producţie, şi care permit îmbunătăţirea stării economice, obţinerea profitului.

Fundamentul activităţii participanţilor la REI şi al mecanismului acestora din urmă îl constituie concepţia marketingului. Exportatorul potenţial, printre altele, trebuie să ştie cu precizie cerinţele, înclinaţiile şi predilecţiile cumpărătorilor, starea şi perspectivele pieţei şi segmentelor ei respective din ţara, în care preconizează să-şi plaseze produsele.

Informaţia veridică privind caracteristicile demografice, geografice, social-psihologice ale cumpărătorilor săi din străinătate îi va permite antreprenorului să prognozeze mai mult sau mai puţin precis

cererea posibilă la produsele pe care le va exporta, sumele de valută ce pot fi încasate, rentabilitatea tranzacţiei de export.

Pentru efectuarea unei operaţiuni de export, care să garanteze încasarea mijloacelor valutare în termenul preconizat, furnizorul trebuie să solicite informaţii privind diverse variante de promovare a mărfurilor: mijloacele şi căile de transport, posibilităţile de utilizare a infrastructurii din ţara dată şi a firmei-importator, raţionalitatea implicării unor intermediari, iar în caz de necesitate crearea reţelei proprii de desfacere, a reprezentanţelor comerciale, structurilor de distribuţie şi diler, magazinelor, depozitelor etc.

O parte componentă importantă a activităţii economice externe, cu atât mai mult necesară în sfera REI, este analiza concurenţei. Trebuie subliniat în mod special faptul că în cadrul REI, pe piaţa internaţională, o importanţă deosebită se acordă cerinţelor privind excluderea concurenţei neloiale şi neadmiterea abuzurilor de situaţia dominantă pe piaţă. Aceasta e deosebit de important, mai ales pentru faptul că concurenţa în comerţul internaţional e cu mult mai rigidă, decât pe piaţa internă.

O atenţie specială merită aspectul utilizării variantelor de concurenţă netarifară. Sarcina poziţionării, posedării de nişe pe piaţă, este deosebit de actuală în condiţiile concurenţei internaţionale rigide.

Mecanismul REI necesită asigurarea ce decurge din analiza concurenţei în politica marketingului, în special privind planificarea viitoarelor mărfuri şi servicii, adică elaborarea şi realizarea concepţiei de modernizare a producţiei actuale şi creare a unor noi produse, reieşind din indicii ciclului lor de viaţă, şi aplicarea internaţională a acesteia. Aceasta se referă la marfa proprie, ambalajul ei, marca, emblema ei, condiţiile de servis etc.

Diviziunea internaţională a muncii exercită o tot mai mare influenţă asupra diviziunii interne a muncii în diverse ţări, ceea ce modifică structura economiilor lor naţionale, volumul şi componenţa operaţiunilor interne în sfera schimbului de mărfuri.

Se poate afirma că mecanismul de piaţă al REI este mai perfect în ce priveşte argumentarea economică şi obiectivitatea procesului de formare a preţurilor, formarea şi utilizarea altor instrumente economice. De aceea nu întâmplător preţurile pe pieţele mondiale de mărfuri se prezintă drept unul dintre criteriile de formare a preţurilor în economia naţională, sunt considerate drept indicator la determinarea oportunităţii participării la diviziunea internaţională a muncii, la REI.

Particularităţile REI ca sferă a relaţiilor de piaţă, inclusiv mecanismul lor, decurg şi din alte momente esenţiale, menţionate parţial mai sus.

În primul rând, e vorba de *dimensiunile uriaşe ale economiei mondiale*, de depărtările mari dintre vânzători şi cumpărători, adică şi de rolul sporit al problemei transportului şi cheltuielilor legate de acesta.

În al doilea rând, de o mai mică mobilitate a resurselor, ceea ce se referă întâi de toate la *resursele funciare şi naturale*, în special la bogăţiile subpământene, legate de locul unde se află zăcămintele. Este limitată şi mobilitatea resurselor de muncă, deşi acestea sunt astăzi mai mobile ca în trecut.

În al treilea rând, folosirea în schimbul internaţional a valutelor naţionale complică decontările din cadrul tranzacţiilor economice externe, necesită *existenţa pieţei valutare*.

În rândul al patrulea, un factor aparte, nu mai puţin important devine *standardizarea şi certificarea internaţională a producţiei,* respectarea unor cerinţe necesitând cheltuieli suplimentare, uneori substanţiale.

Circumstanţele menţionate condiţionează particularităţile mecanismului de piaţă al REI, impun participanţii la ele să facă anumite corective în principiile şi metodele politicii lor de piaţă.

O altă particularitate a REI este faptul că nu se poate a nu se lua în considerare *factorul riscului*, ce se explică prin gradul de instabilitate economică, socială şi politică în ţara-partener. Importanţa factorului de risc creşte cu atât mai mult în cazul unor forme complexe ale REI (crearea şi activitatea întreprinderilor străine şi mixte, proiectele investiţionale, specializarea şi cooperarea tehnico-ştiinţifică etc.).

În sfârşit, un alt aspect al mecanismului REI este *mediul informaţional*. Chiar şi în cazul operaţiilor economico-comerciale participanţii au nevoie de o informaţie veridică şi compatibilă, care să permită fundamentarea şi adoptarea deciziilor, să asigure un control sigur asupra mersului realizării lor şi a rezultatelor.

Ultimele presupun utilizarea informaţiei cu un anumit set de date, în unitatea metodologică şi omogenitatea lor, de către întreprinderile şi firmele ce aderă la REI. Unificarea internaţională a evidenţei şi gestiunii va permite soluţionarea acestei probleme practice. Un rol important va juca de asemenea unificarea indicatorilor macroeconomici, a statisticii naţionale şi internaţionale.

Rezumat

REI este o sferă a relaţiilor de piaţă între ţări, condiţionate de diviziunea internaţională a muncii şi fundamentarea economică din partea partenerilor. Particularităţile REI sunt determinate de specificul lor ca fiind internaţionale şi decurgând din dimensiunile foarte mari ale spaţiului economic, mobilitatea limitată a factorilor de producţie şi a unor tipuri de resurse, din acţiunea unor instrumente economice speciale.

În calitate de obiecte ale REI se prezintă mărfurile şi serviciile, precum şi resursele implicate în schimbul internaţional, iar drept subiecte ale REI sunt firmele particulare şi unii antreprenori, structurile de stat, organele administrative de diferite nivele, întreprinderile, instituţiile, organizaţiile şi corporaţiile internaţionale.

Mecanismul REI este dictat de caracterul relaţiilor de piaţă şi nu diferă principial de cel care funcţionează în interiorul ţărilor. El presupune aplicarea conceptului de marketing. Particularităţile acestui mecanism sunt determinate de specificul REI (caracterul internaţional al relaţiilor, depărtarea teritorială, utilizarea unor instrumente financiar-valutare speciale).

Noţiunile de bază

REI – sistem de relaţii economice între economiile diverselor ţări bazat pe diviziunea internaţională a muncii.

OBIECTELE REI – mărfurile, serviciile, resursele materiale-băneşti şi de muncă, ce constituie obiectul schimbului internaţional.

SUBIECTELE REI – părţile economic separateimplicate în schimbul internaţional.

MECANISMUL REI – sistemul de instrumente economice, măsuri organizatorice şi instituţii, ce asigură desfăşurarea REI.

Bibliografie

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., МО., 1996, с.102.
2. Внешнеэкономический бюллетень., 1996, №1.
3. Правила рынка., М., МО., 1993.
4. Международные экономические отношения: Учебник/Под общ. Ред. В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО “Бизнес-школа ”Интел-Синтез”, Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368 с.
5. Бабин Э.П. *Основы внешнеэкономической политики*. М.: Экономика, 1997.

6. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения. Курс лекций. М., ДАМИД РФ, 1996.
7. Современные международные отношения. Учебник/Под ред. А.В.Торкунова. –М.,
8. 2000. – 284с. (с. 95).
9. Основы внешнеэкономических знаний/Отв. ред. Фоминский И.П. – М.: Междунар. отношения, 1994.
10. O. Rujan. *Relaţii economice internaţionale: Teorii şi modele*. Editura ALL, Bucureşti, 1994.
11. Cobzaru Ionel – *Relaţii economice internaţionale*. Bucureşti: E. E.2000. – 240 p.
12. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
13. Moldovanu D. Economia relaţiilor iexterne. Chişinău, Editura ABC, 1999. – 240p.
14. Burnete Sorin. Comerţ internaţional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –285p.

Capitolul III. FACTORII EXTERIORI AI CREŞTERII ECONOMICE. ROLUL, SISTEMUL DE INDICATORI ŞI ESTIMĂRI

3.1. Locul şi rolul REI în evoluţia economiei naţionale.
3.2. Indicatorii ce caracterizează rolul factorului economic extern.
3.3. Interdependenţa economică. Securitatea economică naţională şi internaţională.

3.1. Locul şi rolul REI în evoluţia economiei naţionale

În prezent nimeni nu poarte afirma că o anumită ţară poate să se dezvolte normal fără relaţii economice externe. După cum se ştie, una din cele mai importante probleme ale societăţii umane este satisfacerea cât mai deplină a necesităţilor oamenilor în actuala situaţie, când resursele sunt limitate.

Satisfacerea lor cât de cât normală practic este imposibilă fără un schimb larg şi permanent între ţări, fără REI. Dar chiar şi a producerea, crearea multor mărfuri şi servicii fără unirea internaţională a eforturilor, mijloacelor şi resurselor astăzi deja este imposibilă, date fiind cheltuielile colosale şi necesitatea utilizării celor mai diverse resurse. Indiscutabil, într-o ţară mică, cu resurse naturale limitate (iar unele lipsind cu desăvârşire, ca, de exemplu, în Republica Moldova), cu insuficienţă de resurse umane şi financiare, mizând numai pe acestea, va fi extrem de dificilă satisfacerea chiar şi a celor mai elementare cerinţe ale populaţiei.

Diviziunea internaţională a muncii, REI ce decurg din aceasta, permit fiecărei ţări să-şi reducă cheltuielile de producţie, să economisească anumite resurse. E mai bine să faci ceea ce se face mai ieftin şi calitativ, dispunând de toate cele necesare, folosind condiţiile favorabile, şi nu invers (exemple: cultivarea bananelor sau a porumbului în ragiunile de nord ale Rusiei; a bumbacului – în Moldova; viţei de vie – în Belarus etc.). Aceasta vizează şi ţările mici, şi cele mari. De aici rezultă şi rolul REI în evoluţia economiei unor anumite ţări.

În ultimii zece ani s-au profilat tendinţele de lungă durată ale comerţului internaţional cu mărfuri. În primul rând, e vorba de ritmul accelerat de creştere, ce nu are echivalent în întreaga istorie de dezvoltare a pieţei mondiale. În anii 1913 – 1938 volumul fizic (adică în preţuri constante) al exportului a crescut cu 20%, iar în perioada 1950 –1998 s-a majorat mai mult de 7 ori [11, p.21].

Astfel, într-un deceniu (anii 1986-1995) volumul valoric al comerţului internaţional a crescut aproximativ de 1,6 ori. Ca ritm (creşterea anuală de 8-10% în anii 1994-1996) aceasta depăşea cu mult ritmul de creştere al producţiei mondiale. Conform datelor OMC în anul 1995 exportul mondial cu servicii comerciale era estimat în volum de 1170 mild. dolari SUA, iar exportul de mărfuri – în volum de 4890 mild. dolari.

Printre mărfurile exportate pe primul loc (cu 11%) se situau computerele, lăsând în urmă producţia agricolă, automobilele şi chimicatele [1]. Şi mai mult a crescut în ultimii ani circulaţia internaţională a capitalului. Numai în anul 1995 investiţiile străine directe s-au majorat cu 40%, atingând 315 mild. dolari. [2]. Aceste date vorbesc despre amploarea schimburilor internaţionale.

A dezvolta şi îmbogăţi necesităţile fiecăruia şi concomitent a nu risipi fără sens bogăţiile naturale, materiale, spirituale şi intelectuale, a nu "inventa bicicleta" – iată în ce constă sensul, importanţa şi perspectivele REI, ale comerţului exterior, rolul lor obiectiv în dezvoltarea, asigurarea materială şi spirituală a personalităţii, ţării, comunităţii mondiale.

3.2. Indicatorii ce caracterizează rolul factorului economic extern

După cum se ştie, de REI, de comerţ exterior are nevoie orice ţară. Dar cum poate fi estimată cât mai precis importanţa acestora pentru economia naţională, cum poate fi determinat cantitativ rolul factorului extern în economia ţării? Statistica, inclusiv internaţională, pentru estimarea acţiunii REI, a comerţului exterior asupra economiei naţionale aplică indicatorul coraportului dintre volumul comerţului exterior al ţării şi producţia ei internă: ***volumul comerţului exterior / volumul producţiei interne***.

Compararea datelor respective în mărimi valorice comparabile (valută unică) permite crearea imaginii despre importanța factorului economic extern pentru economia națională şi dinamica ei într-o anumită perioadă de timp. Astfel, la începutul anilor 90 în Belgia, bunăoară, mărimea dată atingea 190%, în Elveția şi Ungaria – 160%, Bulgaria – 110% etc. În țările dezvoltate, de mărime medie, ale Europei: Germania, Franța, Marea Britanie – 50-70%; în țările mari ca: SUA, India, Brazilia, Canada, China – 20-30% etc. În fosta URSS în anii 50-60 ai secolului trecut acest indicator era de 4-6%, în 1985-1987 el a atins 14%. Iar în ultimul timp în Rusia el se apropie de 30%.

Calculul indicatorului dat e simplu – ***volumul comerțului exterior (în dolari SUA) din perioada respectivă se împarte la mărimea PIB***, de asemenea recalculată din valuta națională în dolari. Toate aceste date sunt publicate în statistica oficială. O trăsătură caracteristică a economiei contemporane este creşterea rolului factorului economic extern pentru toate țările: în ultimii 30 de ani indicatorul dat în majoritatea țărilor s-a dublat. Însă acest indicator nu oferă o imagine clară despre acțiunea întregii totalități a REI asupra economiei naționale. De aceea diverşi experți ai organismelor economice internaționale lucrează asupra completării lui. În special se urmăreşte completarea numărătorului indicatorului dat cu mărimile investițiilor străine şi volumele producției naționale, fabricată cu utilizarea licențelor şi know-how străine.

Pentru caracterizarea gradului de participare a uneia sau alteia dintre țări la sistemul de relații internaționale sau a gradului de deschidere a economiei naționale se utilizează o serie de indicatori. Printre aceştie trebuie menționați, în primul rând, cei de export *(Kexp.) şi import (Kimp.), cotele, ponderea valorică a exportului (importului) în valoarea PIB (PNG);*

$$Kexp = \frac{Vexp}{PIB} \times 100; \qquad Kimp = \frac{Vimp}{PIB} \times 100;$$

unde V*exp şi* V*imp* – valoarea respectivă a exportului şi importului.

Un alt indicator este volumul exportului pe cap de locuitor (*Qexp/c.l.):* $Vexp/c.l = \frac{Vexp}{Num}$;

unde Num – numărul de populație al țării.

Potenţialul de export al ţării se estimează prin cota de producţie fabricată, ce poate fi realizată pe piaţa mondială fără a prejudicia propria economie, consumul intern:

$$Pe = \frac{Vexp}{Vc..l. \cdot Num} \times 100 - \frac{Vexp}{PIB} \times 100 ;$$

unde Ep este potenţialul de export (coeficientul are doar valoare pozitivă, valoarea zero arată limita potenţialului de export); Vc.l.. – venitul maximal admisibil pe cap de locuitor.

Alt indicator este coraportul dintre cota ţării în producţia mondială de PIB şi cota ei în comerţul mondial. Indicatorul dat permite de a compara aportul ţării la producerea mondială de bunuri şi integrarea ei în comerţul mondial. Asemenea calcule se pot face şi în privinţa ramurilor de producţie, ţinându-se cont de participarea ei la schimbul internaţional. Însă, apelând la acest indicator, este necesar să fim atenţi cu aprecierile. Ţările mari dispun de pieţe interne foarte mari şi de aceea, de regulă, cu toate că volumul absolut al exportului este substanţial, cota lor în comerţul mondial poate fi nu chiar atât de esenţială. Cu atât mai mult aceasta se referă la cotele lor în PIB. Şi, invers, ţările mai mici şi medii, pentru care pieţele externe constituie atribute indispensabile de reglare a producţiei, de regulă, "pierd" în ce priveşte cota în producţia mondială şi "câştigă" referitor la cota lor de participare în comerţul mondial. Asemenea ţări au şi cei mai buni indici la cota de export în PIB [9, p.823].

Dat fiind faptul că numărul şi densitatea populaţiei în diverse ţări diferă esenţial, este important să cunoaştem *mărimea PIB pe cap de locuitor*. În ansamblu în lume în anul 1996 această mărime a constituit 5130 dol., având, bineînţeles, un decalaj foarte mare în funcţie de ţară - 500 dol. în Mozambic şi 34480 dol. în Luxemburg. O imagine clară a acestui decalaj este redată în *Anexa 3* [10, p. 18-19].

Gradul de dezvoltare a comerţului exterior, importanţa lui pentru economie în ansamblu şi pe unele ţări şi regiuni aparte se estimează şi cu ajutorul unei serii de alţi indicatori, acceptaţi în statistica şi cercetările internaţionale. E vorba, printre altele, de ***volumul comerţului exterior (şi separat al exportului şi importului) calculat pe cap de locuitor***.

În mediu la nivel mondial acesta în anul 1996 a fost egal cu aproximativ 400 dolari, în SUA – cu 4800, RFG – 11000, Japonia – 10200, Franţa – 8700, Anglia – 7200 dolari etc. Conform altor date, în anul

1997 PIB, calculat pe cap de locuitor în preţurile şi conform parităţilor capacităţii de cumpărare a valutelor din anul 1993, a constituit în ţările dezvoltate 21,5 mii. dol. În 127 ţări în curs de dezvoltare cu o populaţie de 4635 mil. oameni PIB pe cap de locuitor a fost egal cu 3,15 mii. dol. În 28 ţări cu economie tranzitorie (din Europa Centrală şi de Est şi fosta URSS) cu o populaţie de 407,5 mil. persoane PIB pe cap de locuitor era – 3,8 mii. dol. [11, p.16].

În Rusia în anul dat volumul comerţului exterior pe cap de locuitor a fost de 1004 dol., din care de la export – 598, iar de la import 406 dolari. În Republica Moldova aceşti indici în acelaşi an au fost mult mai scăzuţi comparativ cu ţările menţionate (în total – 244 dolari, inclusiv de la export – 108 şi de la import – 136 dolari).

Avantajul acestui indicator e că poate fi calculat aparte pe anumite regiuni ale ţării, ramuri ale economiei şi chiar pe întreprinderi concrete şi tipuri de produse. Aceasta oferă posibilitatea de a duce evidenţa şi a compara participarea raioanelor, firmelor, ramurilor la relaţiile economice externe, a evidenţia rezervele şi perspectivele.

În condiţiile economiei de piaţă diversificarea de marfară şi geografică lărgită a relaţiilor economice externe constituie un stimulent pozitiv pentru intensificarea concurenţei, adică pentru influenţarea indicilor economici şi calitativi ai mărfurilor şi serviciilor, formarea cererii de consum adecvate. Un asemenea indicator e aplicabil şi pentru estimarea rolului circulaţiei internaţionale a capitalului pentru ţară în ansamblu, anumite regiuni şi ramuri ale economiei.

Indicele pe cap de locuitor la circulaţia investiţiilor directe a constituit în anul 1996 circa 135 dolari SUA. Cu aproximativ aceeaşi distribuţie la flux (66,7) şi reflux (68,3), care a fost ceva mai mare. Totodată, celor cinci ţări industrializate mai mari (SUA, Germania, Japonia, Marea Britanie şi Franţa) le-au revenit mai mult de 2/3 din întreaga sumă a creşterii fluxurilor de investiţii străine directe, sau circa 400 dolari pe cap de locuitor, pe când în Rusia acest indice a fost mai mic de 10 dolari la o persoană.

Îmbinarea factorului intern cu cel extern al creşterii economice, rolul comerţului exterior pentru unele ramuri în ansamblul economiei naţionale, pe regiuni, întreprinderi şi firme, precum şi pe grupe de mărfuri, tipuri de mărfuri şi servicii, se reflectă în indicatorii *cotelor - la export şi import* [3]. ***Cota exportului (Cex)*** este coraportul dintre

volumul exportului şi volumul producţiei interne (în natură sau valori comparabile). Cota exportului relativ înaltă este un indicator favorabil vorbind despre saturarea economiei naţionale cu produsul dat, despre competitivitatea mărfurilor autohtone pe piaţa internaţională.

În ţările industrial dezvoltate cota exportului la producţia industriei constructoare de maşini, industriei electrotehnice, radio-electronice, avia-cosmice şi a altor ramuri ale industriei prelucrătoare atinge în medie 25-40%. În Rusia acest indice, spre exemplu, la petrolul brut constituie 25-30%, gazele naturale – 18-20%, materialele lemnoase – 10-15%. Dar aceşti indici vobesc mai mult despre neajunsurile economiei ruse – deoarece acestea sunt resurse ireproductibile. Orientarea spre o strânsă implicare în economia mondială cu o asemenea structură a exportului te miri dacă va avea perspective.

Sarcina constă în a mări treptat cota exportului în cazul întreprinderilor de prelucrare, care utilizează tehnologii moderne. Asemenea posibilităţi au întreprinderile producătoare de armament, tehnică avia-cosmică. Despre includerea în schimbul internaţional, rolul acestuia în satisfacerea diverselor necesităţi ale populaţiei, aprovizionarea pieţei vorbeşte indicatorul statistic ***cota importului (Cim)***, coraportul dintre volumul importului şi volumul resurselor interne (suma producţiei interne şi a importului) în expresie naturală sau comparabilă:

$$Cim = \frac{Im}{Pr.\ in. + Im.}$$

Majoritatea indicatorilor examinaţi se pot aplica pentru studierea şi estimarea migraţiunii internaţionale a resurselor de muncă - sumare, specifice, parţiale. Este întemeiată diferenţierea lor: în ansamblu pe ţară, pe regiuni, ramuri, ţinându-se cont de profesiunile, vârsta, calificaţia forţei de muncă migratoare.

Trebuie să ne oprim în mod special asupra indicatorului ***cota producţiei de import*** în comerţul intern, inclusiv a mărfurilor de consum. Evidenţa acestei cote are o mare importanţă economică şi socială, deoarece trebuie să se ţină cont de *necesitatea asigurării independenţei şi neadmiterii presiunii economice şi politice din exterior*. Spre exemplu, conform relatărilor din presă, în anii 1994-1995 în Rusia importului îi revenea circa 1/3 din volumul comerţului cu mărfuri de consum, iar în oraşele mari această cotă a atins 55-60%. Pentru o asemenea ţară valoarea dată a acestui indicator nu e favorabilă. Ea

reflectă reducerea bruscă a producţiei naţionale, inundarea nejustificată a pieţei cu mărfuri nu totdeauna calitative de către furnizori nesolizi şi, se prea poate, în perspectivă foarte periculoşi.

3.3. Interdependenţa economică. Securitatea economică naţională şi internaţională

Dezvoltarea şi aprofundarea diviziunii internaţionale a muncii, creşterea amplorii şi rolului REI dau un aspect practic problemei interdependenţei dintre ţări. Astăzi e extrem de dificil, dacă nu imposibil, să găseşti o ţară completamente independentă din punct de vedere economic. În realitate aceasta înseamnă izolare economică şi politică. Un exemplu mai mult sau mai puţin concludent în această privinţă a fost Albania. Dar aceasta nu a adus şi nu a putut să aducă locuitorilor ei ceva bun, ci doar a redus esenţial posibilităţile lor de consum, nivelul de trai, a limitat resursele şi sursele de dezvoltare ale ţării.

Nu întâmplător renunţarea la un asemenea curs a devenit inevitabilă. În ţările mari tendinţa spre o mai mare (dar nu deplină) independenţă a avut (ca pe timpuri în URSS, China şi India) un anumit sens, având în vedere asigurarea lor mai bună cu diverse resurse, dar şi în acest caz s-a redus consumul, iar situaţia era dictată de considerente politice. Cu alte cuvinte, o independenţă economică totală ţine de domeniul trecutului prea puţin credibil sau constituie un mif.

Totodată multe ţări, în primul rând cele în curs de dezvoltare, militează contra dependenţei lor în cazul exportului unui sau câtorva produse unice, precum şi atunci când în calitate de partener (cumpărător sau furnizor) se prezintă o singură ţară. Exemple de acest tip pot fi o serie de ţări din America Latină şi Africa, ce adesea s-au prezentat ca exportatoare de monoculturi (citruse, cafea, trestie de zahăr etc.).

Astfel, conform datelor diverselor cercetări, în cazul a 13 ţări din America Latină şi Africa un produs sau o grupă de mărfuri (cafea, cacao, zahăr, bumbac, minereu de fier, zăcăminte metalifere etc.) au constituit de la 56 până la 90% din totalul exportului la finele anilor 80 [4]. În majoritatea cazurilor principalii parteneri comerciali ai unor asemenea ţări au fost ţările industrial dezvoltate, unde în temei se exportă produsele lor. Totodată, de la 44 până la 86% din exportul efectuat de unele ţări, bunăoară de către 4 ţări din Africa şi Mexic, au

revenit unei singure ţări (SUA, Marea Britanie, Japonia, Franţa sau Arabia Saudită). Ieşirea din situaţie e una – diversificarea cât mai mult posibilă a exportului şi importului.

Procesele actuale ale dezvoltării mondiale au imprimat o nouă dimensiune unui spectru larg de probleme internaţionale. Din numărul lor face parte şi problema Nord – Sud, care în mod tradiţional este legată de condiţiile generale de interacţiune între ţările undustrial dezvoltate şi ţările în curs de dezvoltare. Sunt extrem de grave problemele sociale în regiunile din Sudul planetei (140 de ţări în curs de dezvoltare, conform clasificatorului ONU), unde locuiesc actualmente circa 80% din populaţia planetei, au devenit demult o sursă de îngrijorare pentru întreaga lume. Dar situaţia generală în regiunile de Sud diferă esenţial de cea, care a existat acum 10-20 de ani [10, p.163].

Concomitent REI trebuie să servească în măsură deplină diversificării şi funcţionării stabile a economiilor naţionale, asigurând condiţiile de stimulare reciprocă. Astfel, ajungem la interpretarea contemporană a principiului securităţii economice naţionale şi internaţionale, ce înseamnă crearea şi menţinerea la nivel naţional a condiţiilor necesare şi suficiente pentru dezvoltarea stabilă şi consecventă a economiei ţării, a componentelor sociale, ecologice, politice, juridico-culturale şi psihologice. *Securitatea economică internaţională* constă în crearea şi asigurarea funcţionării nemijlocit a sistemului de relaţii economice mondiale, inclusiv a REI, precum şi a interacţiunii economiilor naţionale şi a blocurilor lor principale, care asigură dezvoltarea economică stabilă a comunităţii umane în ansamblu, regiunilor şi economiilor naţionale ale ţărilor. Se poate afirma că atingerea obiectivelor de securitate economică internaţională şi naţională este posibilă numai pe baza dezvoltării şi aprofundării în continuare a diviziunii internaţionale a muncii, schimbului stabil şi amplu la nivelul economiei mondiale, interacţiunii economiilor naţionale, lichidării obstacolelor artificiale din calea acestor acţiuni.

Rezumat

În dezvoltarea economiei naţionale a oricărei ţări un rol aparte îl au factorii economici externi. Din aceştia fac parte diversele forme ale REI. În cazul ţărilor mici importanţa lor e foarte mare, în cazul celor mari – mai mică. Rolul factorului economic extern în procesul dezvoltării tuturor ţărilor creşte.

Pentru estimarea rolului şi locului factorului economic extern în ansamblu, pe ramuri, regiuni şi întreprinderi aparte se aplică o serie de indicatori economico-statistici:

- coraportul dintre comerţul exterior şi producţia internă;
- volumul comerţului exterior şi al investiţiilor străine pe cap de locuitor;
- cota importului şi cota exportului, cota investiţiilor capitale.

Dezvoltarea REI condiţionează intensificarea interdependenţei dintre ţări, modificând noţiunile de dependenţă şi independenţă. Amplificarea relaţiilor economice mondiale, interacţiunea economiilor naţionale, REI determină principiul de securitate naţională şi internaţională.

Noţiunile principale

FACTORI ECONOMICI EXTERNI – diversele tipuri şi forme ale relaţiilor economice mondiale şi REI, ce influenţează dezvoltarea economică a ţării.

SISTEMUL DE INDICATORI AI ROLULUI ŞI LOCULUI FACTORILOR ECONOMICI EXTERNI ÎN DEZVOLTAREA ECONOMICĂ – totalitatea indicatorilor economico-statistici, ce caracterizează dinamica şi structura REI ale ţării şi rolul lor în economia acesteia.

INTERDEPENDENŢA ECONOMICĂ DINTRE ŢĂRI – interdependenţa economică dintre ţări pe baza REI şi a interacţiunii dintre economiile naţionale.

Bibliografie

1. Внешнеэкономический бюллетень. 1996, № 1.
2. World Investment Report. 1996. U. N., NY Gen. 1996.
3. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник, с. 64, 180.
4. Д.Дэниелс, Ли Х.Радеба. Международный бизнес, с. 140-141.
5. Б. Болотин. Мировая экономика за 100 лет. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 9, с.90-114.
6. Даниелс Джон, Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. – М., 1994. 784 с.
7. Русско-английский разговорник по внешнеэкономическим связям. (Л.Г.Памухина и др.). М.: 1993. – 654с.
8. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 1, с.3-15.
9. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. – М., 2000. – 861 с.

10. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник/Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П.Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н.Осьмовой. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000 – 480 с.
11. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/Под ред. Л.Н.Красавиной . –2-е изд. –М.: Финансы и статистика, 2000. - 608с.
12. Современные международные отношения. Учебник/Под ред. А.В.Торкунова. –М., 2000. – 284с.
13. Dumitrescu Sterian, Blaj Ana. Economie mondială. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –368p.
14. Ovidiu Rujan. Teorii şi modele privind relaţiile economice internaţionale. Bucureşti, 1994.
15. Burnete Sorin. Comerţ internaţional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –285p.
16. Moldovanu D. Economia relaţiilorexterne. Ch., , 1999. –240p.

Capitolul IV. REPUBLICA MOLDOVA ÎN CADRUL RELAȚIILOR ECONOMICE EXTERNE. SITUAȚIA ACTUALĂ ŞI PERSPECTIVELE

4.1. Comerțul exterior al Republicii Moldova şi situația ei în sistemul relațiilor economice mondiale.
4.2. Comerțul Republicii Moldova cu țările din CSI.
4.3. Politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerțului exterior.
4.4. Investițiile străine în Republica Moldova.
4.5. Republica Moldova şi Organizația Mondială a Comerțului.

4.1. Comerțul exterior al Republicii Moldova şi situația ei în sistemul relațiilor economice mondiale

Datele cu privire la comerțul exterior demonstrează că Republica Moldova participă la diviziunea internațională a muncii. Ele, însă, confirmă de asemenea faptul că țara la acest indicator ocupă un loc neadecvat posibilităților sale.

De menționat că în domeniul comerțului exterior se promovează o politică consecventă, orientată spre diversificarea pieților de desfacere. Se desfăşoară în continuare activitatea de formare a cadrului legislativ necesar în acest domeniu. Au fost adoptate asemenea legi, cum sunt «Cu privire la dumping sau exportul subvenționat şi măsurile de protecție», «Cu privire la reglementarea de stat a activității economice externe», precum şi o serie de hotărâri guvernamentale. Republica Moldova a obținut clauza națiunii celei mai favorizate din partea a cinci țări, iar în luna mai 2001 i s-a acordat oficial calitatea de membru al Organizației Mondiale a Comerțului.

Pentru stimularea activității agenților economici autohtoni în promovarea exportului de mărfuri pe piața externă au fost organizate diverse manifestări, finanțate din contul bugetului de stat (în care scop au fost cheltuite circa 5,8 mil. lei), precum şi au fost organizate misiuni

economice speciale, atât în interiorul ţării, cât şi în străinătate, cea mai importantă fiind participarea la expoziţia internaţională «EXPO – 2000» (Germania, or. Hanovra), unde s-au încheiat mai multe acorduri de colaborare în diverse domenii. A fost modificat Regulamentul privind anularea taxei pe valoarea adăugată la produsele de export şi deschise reprezentanţe comerciale ale Republicii Moldova în Polonia, Belgia şi Germania (or. Chele, Saxonia de Nord). Şi-a început activitatea Organizaţia pentru Promovarea Exportului din Moldova, care susţine activitatea externă a agenţilor economici autohtoni.

Totodată, indicii de dezvoltare a comerţului exterior vorbesc despre o tendinţă spre diminuare în ultimii cinci ani. Nivelul exportului (477,4 mil. dolari SUA) în anul 2000 e mai scăzut decât în anul 1995, reducerea lui anuală a constituit 6,8%, ceea ce contravine creşterii anuale a importului în această perioadă cu 3,8%, atingând 792,8 mil. dolari în anul 2000. Datele din tabelul 4.1. caracterizează în mod detaliat tendinţele exportului şi ale importului din Moldova, începînd cu anul 1995.

Tabelul 4.1.

Evoluţia comerţului internaţional al Republicii Moldova în anii 1995 – 2000

Anii	Exportul	Importul	Balanţa comercială
1995	739	809,2	–70,2
1996	822, 8	1082,5	–259,7
1997	889,6	1237,6	–348
1998	643,6	1031,7	–388,1
1999	469,3	597,3	–128
2000	477,4	792,8	–315,4
Media (simplă)	-6,8%	3,8	76
Tendinţa exponenţială	1,0	1,0	1,0

Sursa: Calculele pe baza datelor statisticii naţionale.

În ansamblu volumul comerţului exterior al Republicii Moldova în anul 2000 a atins cifra de circa 1270,2 mil. dolari SUA, evidenţiind o creştere în raport cu anul precedent de 22,7%. A crescut volumul comerţului nu numai cu ţările din CSI, ci şi cu alte state. În comparaţie cu anul 1999 numărul ţărilor cu care Moldova întreţine relaţii comerciale s-a majorat cu 20.

Exportul a fost efectuat în 70 ţări ale lumii, în volum de 477,4 mil. dolari SUA, cu o creştere de 33% faţă de nivelul anului 1999. Cu 8,3% a crescut exportul în ţările membre ale CSI, iar în ţările din

Uniunea Europeană – cu 12,8%, datorită sporirii exportului către Belgia, Franța, Suedia, Marea Britanie, Olanda, Finlanda, Italia.

A crescut volumul exportului la următoarele tipuri de mărfuri: vin din struguri – cu 13,4 mil. dolari SUA, băuturi alcoolice – cu 6 mil. dolari, textile şi articole din acestea, în special îmbrăcăminte, confecționată din materiale de import – cu 19 mil. dolari etc.

Importul, în anul 2000 a fost realizat din 110 țări în volum de 792,8 mil. dolari SUA, cu o creştere în raport cu 1999 de 38,3%. Importul din țările din CSI a crescut comparativ cu anul 1999 cu 8,1%, iar din țările Uniunii Europene - cu 41,8%. Cea mai mare creştere au înregistrat-o importurile din Austria, Franța, Italia, Germania, Grecia, Marea Britanie.

Importul din țările Europei Centrale şi de Est s-a majorat cu 44,3%.

Au crescut importurile la majoritatea tipurilor de mărfuri, ponderea, ca şi în anii precedenți, deținând-o produsele petroliere – 33% (în 1999 – 37,5%). În comparație cu anul 1999 importul de produse petroliere a crescut în valoare de 48,7 mil. dolari SUA.

La 1 ianuarie 2001, balanța comerciala avea un deficit de 315,4 mil. dolari SUA, cu o creştere față de anul 1999 de 218,9 dolari. Creşterea deficitului balanței comerciale se explică prin creşterea importului de utilaj industrial, materie primă minerală pentru industria chimică, materie primă textilă etc. A fost importată o mare cantitate de medicamente – 17,4 mil. dolari SUA, instrumente şi aparatură chirurgicală – 9,8 mil. dolari SUA, făină de grâu – 2,3 mil. dolari, încălțăminte – 2.3 mil. dolari.

4.2. Comerțul Republicii Moldova cu țările din CSI

Comunitatea Statelor Independente (CSI) a fost creată în baza Acordului de la Minsc din 8 decembrie 1991, precum şi în corespundere cu Protocolul adițional, semnat de Republica Moldova la 21 decembrie 1991 în oraşul Alma-Ata. Acordul dat a fost ratificat de Parlamentul republicii la 8 aprilie 1994, cu unele rețineri, ceea ce denotă specificul participării Republicii Moldova la colaborarea economică, includerea cu drepturi depline a țării în Uniunea Economică a CSI, gradul înalt al colaborării Moldovei cu țările din spațiul post-socialist.

Crearea diverselor asociaţii regionale de comerţ benevol constituie una din sarcinile prioritare ale etapei actuale de dezvoltare. Au fost înfiinţate diverse comunităţi de ţări, dar nu toate funcţionează în mod eficient. Aceasta s-a întâmplat şi cu *Comunitatea Statelor Independente*, la care participă şi Republica Moldova.

Totuşi, ideea integrării economice a devenit dominantă. Fundamentul juridic al acţiunilor ce se întreprind în această direcţie este **Tratatul cu privire la crearea Uniunii Economice a CSI** (semnat la 24 septembrie 1993 în or. Moscova). Ţările din CSI au convenit cu privire la următoarele: a) crearea unei zone de comerţ liber prin lichidarea barierelor tarifare şi netarifare în comerţul cu mărfuri şi servicii; b) crearea unui sistem viabil de decontări reciproce; c) asigurarea coordonării politicii comerciale în relaţiile cu ţările terţe şi unificarea legislaţiei privind comerţul exterior; c) crearea pe etape a unei uniuni vamale a ţărilor din CSI и a organelor de promovare a politicii faţă de ţările terţe; d) crearea Uniunii Economice. De menţionat că într-o perioadă relativ scurtă a fost creată o bază juridică şi normativă solidă sub formă de acorduri, hotărâri, contracte – în total circa 900 documente. În paralel au fost adoptate o mulţime de acorduri bilaterale şi decizii vizând economia statelor din CSI.

Spre exemplu, în anii 1991-1998 au fost semnate 130 acorduri şi protocoale cu Federaţia Rusă. Spre regret, numărul de documente semnate în cadrul SCI nu vorbeşte despre viabilitatea structurii date. Majoritatea prevederilor din ele nu se realizează, multe decizii, cu trecerea timpului, nu se respectă. E necesară revederea completă a sistemului dat şi elaborarea unui asemenea mecanism, care ar funcţiona în interesele fiecărei ţări în parte şi ale comunităţii în ansamblu. Pentru Republica Moldova spaţiul CSI a fost şi va rămâne în viitor piaţa principală, ce va contribui la activitatea ei şi în alte domenii. Integrarea economică cu cei mai favorabili parteneri din ţările CSI va permite asigurarea unei dezvoltări stabile a economiei republicii, acumularea resurselor pentru modernizarea potenţialului de producţie pe baza noilor tehnologii şi a ridicării calităţii producţiei. În consecinţă, şi pătrunderea republicii pe piaţa internaţională va deveni mult mai reală.

Datele din tabelul 4.2. caracterizează evoluţia comerţului exterior al republicii cu ţările CSI în anii 1997-1999.

Tabelul 4.2.

Comerțul exterior al Republicii Moldova cu țările CSI în anii 1997-1999 (mii dolari SUA)

	Exportul de mărfuri			*Importul mărfurilor*		
Comerțul exterior - total	874057,4	631915,6	464168,8	1171252,7	1023673,8	586662,7
Inclusiv cu țările din CSI	608307,0	428904,1	253700,3	604515,8	440096,0	242166,3
Din acestea: *Rusia*	508779,0	336827,2	191185,8	333152,9	233031,8	138737,0
Ucraina	449427,2	48711,2	32932,2	211249,7	151536,4	79151,9
Belarus	35427,9	31854,2	21762,0	48565,4	50646,4	22712,2
Uzbekistan	6338,6	5767,2	2934,2	1199,7	751,8	138,1
Kazahstan	1902,5	3458,5	3380,7	4887,0	2071,1	55,5
Georgia	3913,4	256,9	31,4	325,4	139,1	112,0
Azerbaidjanan	1478,2	572,0	600,7	3537,9	1536,4	116,2
Kârgâzstan	400,5	154,9	134,2	45,7	360,1	696,6
Tadgikistan	349,7	407,6	161,4	85.1	0,7	83,6
Turkmenistan	104,3	888,5	502.6	1325,1	0,5	119,3
Armenia	185,7	5,9	75,1	1441,9	21,7	143,9
Cu celelalte țări ale lumii	265750,4	203011,5	210468,5	566736,9	583577,8	344496,4

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova pe anul 1999. Chișinău, 2001, p. 402.

4.3. Politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerțului exterior

Reglementarea de către stat a economiei (RSE) în condițiile relațiilor de piață reprezintă un sistem complex de măsuri cu caracter legislativ, executiv şi de control, realizat de instituțiile de stat şi organizațiile obşteşti autorizate în scopul stabilizării şi adaptării sistemului social-economic existent la condițiile în permanentă schimbare.

În toate sistemele economice statul dirijează economia. Însă în condițiile economiei de piață acest proces nu e atât de vizibil ca în sistemul administrativ. Şi totuşi, în condițiile relațiilor de piață rolul statului este mare. Experiența unor state dezvoltate vorbeşte despre faptul că acestea au atins performanțe solide aplicând şi o asemenea pârghie importantă, cum este reglementarea proceselor economice. În literatura occidentală de specialitate sunt descrise convingător formele şi metodele de influență a statului asupra economiei în condițiile relațiilor de piață. Astfel, S. Fisher, R. Dornbush şi R. Smalendi [70, p.57-73, 358-395] expun pe larg asemenea modele. Să ne oprim asupra câtorva dintre ele. Organele puterii de stat: **1.** Stabilesc cadrul juridic,

în corespundere cu care se fixează principalele norme (reguli) de posesiune a proprietății şi funcționare a pieţelor. **2.** Reglementează comportamentul economic, stabilind normele (regulile) respective ale activității întreprinderilor şi organizațiilor. **3.** Realizează politica fiscală, prin intermediul căreia exercită o influență decisivă asupta întregii vieți economice a țării. **4.** Cu ajutorul veniturilor şi cheltuielilor statul, bineînțeles, joacă rolul principal la distribuirea resurselor în economie. **5.** Trebuie menționat faptul că un aspect nu mai puțin important al influenței statului îl constituie preocuparea pentru situația bătrânilor şi bolnavilor. Aceasta e una din principalele sarcini ale organelor de stat. Pot fi numite şi alte aspecte ale activității, în care rolul statului este destul de pronunțat în condițiile economiei de piață.

Mecanismul de funcționare a economiei de piață reprezintă un complex de anumite forme, metode şi mecanisme, cu ajutorul cărora e posibilă dirijarea conştientă a economiei, adică promovarea de către stat a politicii sale economice. Funcționarea mecanismului economic depinde de mulți factori, începând cu cei economici, sociali, politici etc., în funcție de perioada de timp şi spațiu (țară). Dezvoltarea omenirii în plan istoric se caracterizează prin perpetuarea unui număr mare de tipuri (modele) ale mecanismelor economice, înglobând anumite principii caracteristice, prin care diferă unul de altul. Cele mai cunoscute tipuri de mecanisme economice sunt: mecanismul concurenței libere şi de piață; mecanismul administrativ de comandă cu variantele sale; mecanismul de tranziție la economia de piață; mecanismele economiei de piață actuale.

Alte domenii şi probleme importante care necesită implicarea statului pot fi de asemenea: contracararea economiei tenebre, soluționarea problemelor ce țin de protecția mediului ambiant, necesitatea de promovare a unei politici sociale de susținere şi multe altele.

În cazul Republicii Moldova de asemenea a mai apărut necesitatea creării mecanismelor de piață respective, fără de care nu e posibilă dezvoltarea stabilă în continuare a economiei (fig. nr. 1.1.).

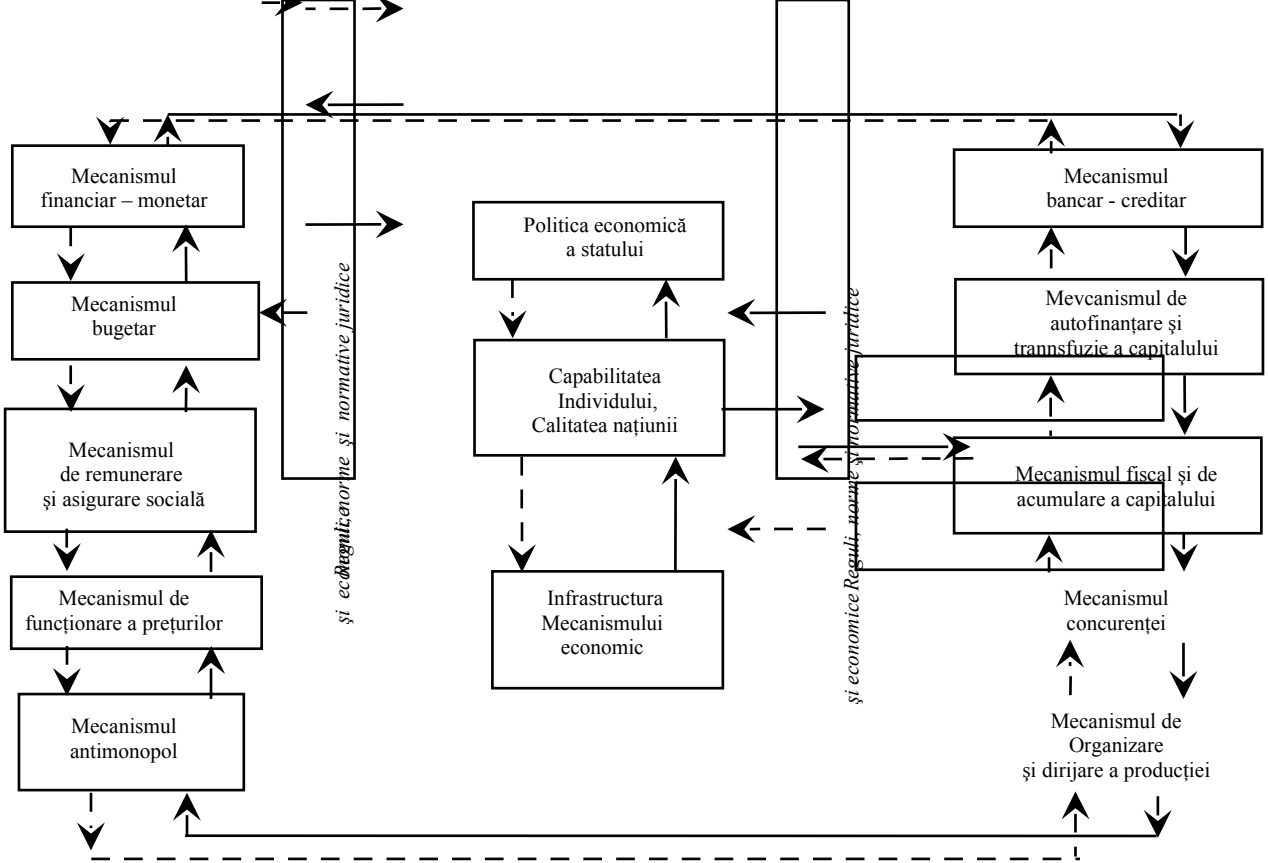

Mecanismul financiar – monetar
Mecanismul bugetar
Mecanismul de remunerare și asigurare socială
Mecanismul de funcționare a prețurilor
Mecanismul antimonopol
Politica economică a statului
Capabilitatea Individului, Calitatea națiunii
Infrastructura Mecanismului economic
Mecanismul bancar - creditar
Mevcanismul de autofinanțare și trannsfuzie a capitalului
Mecanismul fiscal și de acumulare a capitalului
Mecanismul concurenței
Mecanismul de Organizare și dirijare a producției
Reguli, norme și normative juridice
și economice
Reguli, norme și normative juridice
și economice

Figura nr. 4.1. Mecanismul economic şi subdiviziunile (componentele) lui în acțiune [7, p.15]

Obiectele principale ale RSE sunt: ciclul economic; structura sectorială, ramurală şi regională a economiei; condiţiile de acumulare a capitalului; ocuparea în câmpul muncii; circulaţia monetară; balanţa de plăţi; preţurile; standardele; concurenţa; relaţiile sociale, inclusiv relaţiile dintre patronat şi angajaţi, precum şi asigurarea socială, pregătirea şi reciclarea cadrelor; mediul ambiant; relaţiile economice externe etc.

Dar există şi instrumente pentru acţiunea nemijlocită asupra legăturilor economice cu străinătatea. E vorba, în primul rând, că statul acţionează asupra economiei prin intermediul legislaţiei, mecanismului financiar-creditar, prin reglementarea circulaţiei monetare, politica valutară şi vamală, stabilirea normelor economice, a facilităţilor şi sancţiunilor, preţurilor, normelor şi standardelor, interdicţiilor şi restricţiilor, prin intermediul operaţiunilor statului pe piaţa hârtiilor de valoare, al distribuirii centralizate a unor resurse materiale, dirijării planificate a întreprinderilor şi organizaţiilor de stat, politicii sociale (în domeniul demografiei, ocupării forţei de muncă, migraţiunii, asistenţei sociale, pregătirii şi reciclării cadrelor etc.), acordurilor guvernamentale cu alte state, corporaţii, organizaţii interstatale, prin politica antimonopol şi anticriză etc.

Se aplică de asemenea măsuri speciale pentru stimularea exportului de mărfuri, servicii, capital, a activităţii tehnico-ştiinţifice şi administrative: licenţe şi cote la exportul mărfurilor şi serviciilor, creditarea exportului, garantarea creditelor şi investiţiilor pentru export, introducerea sau anularea restricţiilor cantitative, modificarea taxelor în comerţul exterior; măsuri de atragere sau limitare a accesului capitalului străin în economia ţării, modificarea condiţiilor de funcţionare şi repatriere a capitalului, selectarea calitativă (din punctul de vedere al profilului ramurii şi nivelului tehnic) a capitalului străin, atragerea în ţară a forţei de muncă străine, aderarea la diverse organizaţii economice internaţionale şi asociaţii internaţionale integraţioniste.

Unele instrumente ale politicii economice a statului pot fi utilizate în diverse scopuri, în diferite combinaţii şi cu diferită intensitate. În funcţie de caracterul obiectivelor se va schimba locul unui sau altui instrument din arsenalul de mijloace ale RSE în perioada concretă.

O altă direcţie importantă a RSE este ***reglementarea de stat a preţurilor***. În pofida opiniei răspândite la noi, precum că în ţările cu economie de piaţă formarea preţurilor are loc completamente stihinic, în

realitate preţurile constituie obiectul unei permanente atenţii şi reglementări din partea statului. Preţurile ating interesele fiecăruia.

Măsurile întreprinse de stat în domeniul reglementării preţurilor pot avea caracter legislativ, administrativ şi juridic. Influenţarea preţurilor serveşte scopurilor globale ale RSE, obiectivelor politicii conjuncturale şi structurale, combaterii inflaţiei, consolidării competitivităţii naţionale pe pieţele mondiale şi reducerii tensiunilor sociale. Statul poate acţiona asupra preţurilor introducând sau anulând restricţii cantitative şi vamale în cazul comerţului exterior, aderând la uniuni integraţioniste, modificând taxa de scont, variind impozitele, efectuând emisii monetare etc. O influenţă indirectă asupra preţurilor exercită, în esenţă, toate acţiunile regulatorii ale statului, oricare ar fi ele.

Drept implicare directă a statului în procesul de formare a preţurilor trebuie considerată şi stabilirea preţurilor la aşa numitele mărfuri supuse accizelor. O acţiune nemijlocită asupra formării preţurilor exercită subvenţiile de stat. Un mijloc eficace de reglementare a preţurilor îl constituie taxa pe valoarea adăugată şi multe ale mijloace. Acelaşi lucru se poate spune privind stabilirea preţurilor fixe la unele mărfuri şi servicii. Stabilirea preţurilor la materia primă minerală, extrasă din minele statului, energia electrică, produsă la centralele electrice ale statului şi tarifele de transport pe calea ferată, poştale şi telegrafice constituie exemple de fixare a preţurilor la mărfurile şi serviciile din sectorul de stat

O direcţie specială a RSE este influenţarea preţurilor în cazul comerţului exterior. Stimularea de către stat a exportului, scutirea exportatorilor de taxe (restituirea impozitelor), iar în unele ţări – acordarea subvenţiilor pentru export, a creditelor preferenţiale, facilităţilor la transport – se reflectă esenţial asupra condiţiilor de concurenţă a preţurilor pe piaţa mondială.

Mecanismul RSE se perfecţionează în permananeţă, indiferent de faptul dacă se orientează guvernul după principii monetariste în politica sa economică sau înclină spre aplicarea unor instrumente regulatorii mai rigide. Din cele expuse mai sus se impune o singură concluzie: întotdeauna, dar, mai ales, în perioada ieşirii din criză, nu este posibilă reglementarea economiei fără măsuri raţionale din partea statului, ceea ce înaintează stringent cerinţa de a se revedea radical mecanismele de funcţionare a economiei.

4.4. Investiţiile străine în Republica Moldova

Conform legislaţiei în vigoare **investiţiile** reprezintă mijloacele băneşti, depozitele bancare cu destinaţie specială, cotele-părţi, acţinnile şi alte hârtii de valoare, tehnologiile, maşinile, utilajul, licenţele, inclusiv mărcile şi emblemele mărfurilor, creditele, orice alte bunuri sau drepturi patrimoniale, valorile intelectuale depuse în obiectele activităţii antreprenoriale şi alte tipuri de activitate în scopul obţinerii profitului (veniturilor) şi atingerii unui efect social pozitiv.

Investiţiile generatoare de capital, ce asigură crearea şi reproducţia fondurilor, presupun investirea capitalului nemijlocit în mijloacele de producţie şi obiectele de consum, adică în mijloacele fixe şi pentru sporirea rezervelor materiale de producţie.

Sursele de investiţii sunt următoarele:

- mijloacele financiare proprii ale investitorilor (profitul, defalcările de amortizare, economiile băneşti ale cetăţenilor şi persoanelor juridice; sumele plătite de organele de asigurare sub formă de compensare a daunelor de pe urma avariilor, calamităţilor naturale etc.), precum şi alte tipuri de active (mijloacele fixe, sectoarele de pământ, proprietatea industrială etc.) şi mijloace implicate (încasările de la realizarea acţiunilor; ajutoarele filantropice şi alte cotizaţii; mijloacele alocate gratuit de companiile de resort holding, pe acţiuni, grupurile financiar-industriale);
- alocaţiile investiţionale din bugetul de stat şi bugetele locale, fondul de susţinere a antreprenoriatului, acordate pe principii de nerambursabilitate;
- investiţiile străine sub formă de participare financiară sau altă formă la capitalul social al întreprinderilor mixte, precum şi sub forma unor investiţii (băneşti) directe din partea organizaţiilor internaţionale şi instituţiilor financiare, statelor, întreprinderilor şi organizaţiilor, a persoanelor particulare;
- mijloacele de împrumut, inclusiv creditele acordate de stat pe principii de recuperabilitate, creditele investitorilor străini, împrumuturile sub formă de obligaţii, creditele băncilor şi ale altor investitori instituţionali (ale fondurilor şi companiilor de investiţii, societăţilor de asigurare, fondurilor de pensii, precum şi cambiile şi alte mijloace).

În anii 90 în Republica Moldova s-a produs o reducere esenţială a volumului investiţiilor capitale, a scăzut activitatea investiţională, ceea ce face dificilă promovarea reformelor economice. Exemplu, în Ungaria la un locuitor revin 2000 dolari investiţii, în România – 300, iar în Moldova – 90 dolari SUA. Tranziţia la economia de piaţă în mare măsură implică problema atragerii resurselor financiar-investiţionale străine. Volumul investiţiilor în fondurile fixe pe surse de finanţare în anii 1995-1999 se caracterizează prin următoarele date:

Tabelul 4.3.

Investiţiile în fondurile fixe, pe surse de finanţare, în Republica Moldova - anii 1995-1999 (în preţurile curente din anii respectivi, *mil. lei*)

	1995	1996	1997	1998	1999
Investiţii în fondurile fixe - total	**844.8**	**987.4**	**1202,2**	**1444,4**	**1591,8**
Din acestea, finanţate din contul:					
bugetului de stat	124,6	143,5	84,3	72.3	60,5
bugetelor locale	9,2	20,2	20,5	75,3	32.8
mijloacelor proprii ale întreprinderilor	515,2	653,8	755,9	807,1	758,8
mijloacelor populaţiei	145,9	104,7	122,2	113,9	93,6
mijloacelor investitorilor străini	48,0	60,5	171,1	283,7	591,8
altor surse	1,9	4,7	48,2	92,1	54,3

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova pe anul 1999. Chişinău, 2001, p. 359.

Investiţii străine sunt toate tipurile de valori patrimoniale şi intelectuale, depuse de investitorii străini în obiectele activităţii antreprenoriale şi alte genuri de activitate în scopul de a obţine profit (venituri). Investiţiile străine se divizează în: directe, de portofoliu şi altele.

Investiţiile directe sunt investiţiile făcute de către persoanele juridice sau fizice, care posedă întreprinderea în întregime sau controlează cel puţin 10% din acţiunile şi capitalul acţionar al întreprinderii. În componenţa lor intră: cotele din capitalul social, creditele obţinute de la coproprietarii străini ai întreprinderii, alte investiţii directe.

Investiţiile de portofoliu – sunt procurările de acţiuni, cambii şi alte hârtii de valoare. Ele constituie, de regulă, mai puţin de 10% din totalul capitalului acţionar al întreprinderilor. În componenţa lor intră: acţiunile, creanţele sub forma hârtiilor de valoare, inclusiv pe termen scurt şi pe termen lung.

Investiţiile străine, care nu se consideră de portofolui, se atribuie la cea de a treia categorie – altele. Din componenţa lor fac parte: creditele comerciale, alte credite, depozitele bancare, precum şi alte câteva tipuri de investiţii.

De menţionat că în anul 2000 se observă o anumită intensificare a activităţii investiţionale în republică, volumul total al investiţiilor a constituit 1511 mil. lei, cu o creştere faţă de anul 1999 de 1%. În ce priveşte investiţiile străine de asemenea se observă o tendinţă de creştere. Conform datelor referitoare la balanţa de plăţi, investiţiile directe au constituit circa 108 mil.dolari SUA. Cea mai mare pondere (peste 70%) a investiţiilor străine revine ţărilor din Uniunea Europeană. Pe teritoriul Republicii Moldova au fost înregistrate circa 2200 întreprinderi cu participarea capitalului străin.

Pentru ameliorarea situaţiei în domeniul dat au fost elaborate proiectul Strategiei Investiţionale şi proiectele legilor cu privire la atragerea, susţinerea investiţiilor şi stimularea investiţiilor directe.

4.5. Republica Moldova şi Organizaţia Mondială a Comerţului

În cadrul promovării reformei economice şi integrării Republicii Moldova în economia mondială, Guvernul a activat cu insistenţă pentru aderarea la Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC). În comparaţie cu alte state, foste republici unionale, Moldova s-a inclus activ în acest proces, imediat după Ţările Baltice, Kârgâzstan şi Georgia. La începutul anului 2001 în componenţa OMC erau 140 ţări, în 2000 au aderat cinci ţări (Albania, Georgia, Iordania, Oman, Croaţia), s-a încheiat procesul de aderare a Letoniei. La 26 iunie 2001 în această organizaţie a fost primită şi Moldova.

Procesul de aderare la OMC presupune următoarele etape:

1. *Depunerea cererii din partea Guvernului.*

Republica Moldova a depus oficial cererea în luna noiembrie 1993, atunci când a solicitat statutul de observator al GATT (Acordul general privind preţurile şi tarifele). În luna decembrie 1993 a fost creat un grup de lucru din reprezentanţi ai 23 ţări în frunte cu M. Cumar (India).

După crearea Organizației Mondiale a Comerțului, moştenitoare a GATT, Guvernul Republicii Moldova a solicitat statutul de observator al OMC, pe care l-a obținut în ianuarie 1996.

2. *Prezentarea Memorandumului referitor la regimul său de comerț*.

Molova şi-a prezentat Memorandumul în luna septembrie 1996. Conform procedurii el a fost remis tuturor membrilor grupului de lucru, care au trimis din timp întrebările lor privind detaliile regimului de deschidere a comrțului exterior al Moldovei.

A urmat corespondența (întrebări-răspunsuri) referitor la Memorandumul prezentat, precum şi discutarea lui în cadrul grupului de lucru, la care pot participa reprezentanții tuturor țărilor membre ale OMC, inclusiv ai celor cu statut de observator (32).

După prima rundă a întrebărilor, la care au trebuit să fie prezentate țărilor membre ale OMC răspunsuri în scris (în volum de circa 300 pagini), Republica Moldova a participat la prima şedință a grupului de lucru la Geneva în iunie 1997. În decursul procedurii de aderare la OMC au avut loc 6 şedințe oficiale şi 5 neoficiale ale grupului de lucru. În perioadele dintre şedințe s-au ținut în repetate rânduri negocieri bilaterale privind accesul pe piața mondială a mărfurilor şi serviciilor şi negocieri multilaterale în problema subvențiilor pentru agricultură.

3. *Negocierile bilaterale*. Țările, care aderă la OMC, țin negocieri cu țările-membre pentru găsirea unor soluții optimale şi a variantelor de compromis referitor la diversele aspecte, legate de comerț şi în special de mărimea taxelor vamale la materia primă pentru industria națională, protecția unor tipuri de servicii, precum şi alte aspecte ale politicii economice.

În decursul procesului de aderare au avut loc opt negocieri bilaterale. Cele mai interesante au fost negocierile cu Austria, Bulgaria, Brazilia, Canada, China, India, Japonia, Mexic, Polonia, Slovenia, SUA, Turcia, Uniunea Europeană.

4. Negocierile multilaterale. În procesul negocierilor părțile interesate în susținerea directă de către state a producătorilor din agricultură au fost Austria, SUA şi Uniunea Europeană. Negocierile în acest domeniu au fost destul de complicate, deoarece sistemul de protecție a agriculturii purta un caracter general, diferit de clasificatorul subvențiilor în cadrul OMC. S-a convenit nivelul de 15,98 mil. DST

(drepturi speciale de trajare), ceea ce echivalează cu 270 mil. lei, depăşind însă cuantumul de 5% din volumul producţiei agricole.

Cadrul legislativ. Calitatea de membru al OMC necesită stabilirea unor relaţii economice deschise, calitativ noi cu toate ţările membre ale OMC. Totodată oferind garanţii suplimentare investitorilor străini în ce priveşte regimul şi reglementările comerciale din Moldova.

Reforma cadrului legislativ a necesitat modificarea multor legi existente, precum şi adoptarea altora noi, cum sunt:

- Legea cu privire la tarifele vamale;
- Legea privind reglementarea de stat a comerţului exterior;
- Legea privind obstacolele de ordin tehnic din calea comerţului;
- Legea cu privire la certificare;
- Legea cu privire la protecţia cumpărătorului;
- Legea privind măsurile antidumping, de compensare şi protecţie;
- Legea cu privire la comanda de stat.

În corespundere cu regulile internaţionale au fost modificate actele normative şi legislative, referitoare la proprietatea intelectuală, determinarea volumului mărfurilor în vamă, aplicarea măsurilor sanitare şi fitosanitare, a standardelor şi alte aspecte, ce ţin direct sau indirect de schimburile comerciale.

6. Avantajele în urma aderării la OMC. Aderarea Republicii Moldova la OMC va permite, în primul rând, un acces mai larg, nediscriminatoriu al mărfurilor din Moldova pe pieţele ţărilor membre ale OMC. În al doilea rând, reprezintă un catalizator al reformelor economice în baza principiilor economiei de piaţă.

Generalizate, avantajele Moldovei în calitatea sa de membru al OMC sunt următoarele:

- Implementarea la timp a prevederilor din Contractele OMC le acordă ţărilor-membre dreptul la expansiune comercială;
- Diversele restricţii cu grad înalt de garanţie creează un mediu comercial favorabil şi sigur şi inspiră o mai mare încredere în relaţiile comerciale;
- Numai ţările-membre posedă drepturile prevăzute în Acodurile OMC;

- Acordurile OMC au îmbunătățit esențial politica comerțului deschis şi practicile partenerilor, ceea ce consolideează securitatea şi stabilitatea în relațiile comerciale;
- Membrii OMC au acces la mecanismul de soluționare a diferendelor în vederea protecției intereselor şi drepturilor lor comerciale;
- Statutul de membru asigură mecanismul de promovare a intereselor economice şi comerciale ale țărilor-membre prin participarea efectivă la acordurile multilaterale din cadrul OMC.

În prezent în afara sistemului comerțului mondial al OMC au rămas doar câteva țări, în care anterior a existat economia centralizat planificată, şi o parte din țările în curs de dezvoltare.

La nivel internațional integrarea țărilor în curs de dezvoltare şi a țărilor cu economie tranzitorie în sistemul mondial al comerțului constituie un mijloc de optimizare a avantajelor procesului de globalizare şi liberalizare, dar acest proces are nevoie de susținere şi promovare.

Statutul de membru al OMC îi va permite Republicii Moldova să-şi elaboreze Strategia de dezvoltare economică şi politicile comerciale într-un mediu comercial favorabil şi stabil.

Aderarea la OMC nu trebuie să fie considerată drept rezultat definitiv, ci ca element-cheie în planul de sarcini dictate de politica dezvoltării naționale.

Aceste sarcini au fost formulate la stadiul incipient al procesului de aderare, astfel încât mandatul calității de membru, în special consecințele inerente şi angajamentele, legate de accesul pe piețele de mărfuri şi servicii, ca şi alte obligațiuni ce decurg din acordul cu OMC, specificul economiei naționale şi în limitele restricțiilor prevăzute de politica actuală pentru perspectiva apropiată.

Rezumat

După gradul de implicare în relațiile economice mondiale, inclusiv după volumul comerțului, Republica Moldova ocupă un loc modest. Indicii de dezvoltare a comerțului exterior al republicii demonstrează o tendință de diminuare în ultimii cinci ani. Nivelul exportului în anul 2000 e mai scăzut decât a fost în anul 1995, reducerea lui anuală constituie 6,8%, ceea ce contravine creşterii anuale a importului în această perioadă cu 3,8%.

Pentru Republica Moldova spațiul CSI a fost şi va rămâne în viitor piața principală de desfacere, care va susține activitatea ei şi în alte dome-

nii. E suficient să menționăm că țărilor din CSI le-a revinit în anul 1999 mai mult de 54,6% din totalul exportului şi 41% din importurile efectuate de Moldova. Integrarea economică cu cei mai favorabili parteneri din țările CSI va permite asigurarea unei dezvoltări stabile a economiei republicii, acumularea resurselor pentru modernizarea potențialului de producție pe baza noilor tehnologii şi a ridicării calității producției. Drept rezultat, şi pătrunderea republicii pe piața internațională va deveni mult mai mai reală.

Atragerea investițiilor străine în economia țării se află la stadiul incipient. Nivelul scăzut al investițiilor străine directe, care a atins, conform datelor din balanța de plăți pe anul 2000, circa 108 мil. dolari SUA, se explică prin climatul insuficient de atrăgător pentru investiții, situația politică instabilă şi impozitele prea mari.

Ameliorarea situației economice complicate din republică se preconizează prin aderarea țării la diverse organizații comercial-economice internaționale şi, în primul rând, la Organizația Mondială a Comerțului (OMC) ca instituție centrală, care exercită controlul internațional asupra activității țărilor participante la relațiile economice mondiale.

Noțiunile principale

EXPORT – scoaterea dincolo de frontierele țării a mărfurilor, serviciilor şi capitalului pentru realizare şi aplicare pe piața externă.

IMPORT –aducerea din străinătate a a mărfurilor, serviciilor şi capitalului pentru realizare şi aplicare pe piața internă a țării importatoare; primirea cu recompensă de la partenerii străini a serviciilor cu destinație de producție şi consum.

BALANȚA COMERȚULUI EXTERIOR – coraportul dintre valoarea exportului şi a importului de mărfuri într-o anumită perioadă de timp; se includ atât tranzacțiile efectuate în credit, cât şi cel real plătite.

INVESTIȚIILE STRĂINE SAU EXPORTUL DE CAPITAL – amplasarea capitalului sub formă de mijloace băneşti sau marfă în străinătate cu scopul de a obține profit, precum şi avantaje politice.

Bibliografie

1. Краткий внешнеэкономический словарь –справочник. М., “М.О.”, 1996.
2. Фишер С и др. Экономика. Пер. с англ., М.: Дело, 1997. –829 с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., “Высшая школа”, 1996.

4. Статистический ежегодник Республики Молдова за 1999г., Кишинэу, 2001.
5. Roşca Pertu. *Integrarea internaţională a Republicii Moldova – factor al creşterii economice*. În culegerea "România şi Republica Moldova un deceniu de colaborare în cercetarea ştiinţifică economică", Bucureşti, 2001. – 518 p. (vezi p. 457-469).
6. Moldovan Dumitru. *Economia relaţiilor exerne*. Chişinău, 1999.-240p.
7. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condiţiile de piaţă (*metodologie, principii, experienţă mondială*); Chişinău, 2000.-264p (vezi p. 9-17).
8. Galaju I., Rojco V.. Economia mondială. Chişinău, 1999. –440 p.
9. Puiu Alexandru. *Managementul în afacerile economice internaţionale, interdependenţa economică.* Bucureşti, 1992.
10. Comerţul exterior al Republicii Moldova. Anuarul statistic 1999. Chişinău, 2001.-356p.
11. Culegere de acte normative privind reglementarea activităţii comerciale pe teritoriul Republicii Moldova. Chişinău, 1996. –660p.
12. Alte surse

Partea a II-a

CONDIȚIILE PRINCIPALE ŞI FACTORII DE DEZVOLTARE A RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Capitolul V. REALIZĂRILE ÎN CADRUL ECONOMIEI MONDIALE ŞI A RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

5.1. REI – componentă a economiei mondiale.
5.2. Condițiile de dezvoltare a REI contemporane.
5.3. Consecințele modificărilor din economia mondială pentru REI
5.4. Tendințele şi principalii factori de dezvoltare a REI.

5.1. REI – componentă a economiei mondiale

Relațiile economice dintre diverse forme organizatorice ale comunităților umane (trib, neam, națiune, stat etc.) au o istorie multiseculară. Având la început forma de tranzacții unice, aceste relații, din cauza creşterii neîncetate a numărului lor, implicării în ele a noi şi noi personaje, extinderii cercului de obiective, ce deveneau obiectul comerțului internațional (capitalul, forța de muncă, serviciile, cunoştințele ştiințifice, invențiile, informația, monumentele istorice etc.), treptat se transformau într-o totalitate complexă de relații, atingând interesele tuturor țărilor lumii.

Relațiile economice internaționale constituie un element extrem de complex într-un sistem destul de mobil, cum este economia mondială. Este cunoscut faptul că economia mondială ca sistem unitar s-a format către finele secolului XIX. La aceasta au contribuit o serie de condiții precedente, cum sunt:

- încheierea epocii descoperirilor geografice, când toate "petele albe" practic au dispărut de pe hărțile geografice ale lumii;
- repartizarea tuturor teritoriilor între diverse formațiuni naționale de stat;
- recunoaşterea acestor formațiuni de către celelalte state.

Numai după încheierea procesului de formare a economiei mondiale a devenit posibilă examinarea relațiilor economice internaționale ca totalitate unică şi interdependentă. Modificările ce au loc privind coraportul şi repartizarea principalelor forțe economice în lume se reflectă inevitabil asupra conținutului, structurii şi rolului relațiilor economice externe.

5.2. Condițiile de dezvoltare a REI contemporane

Condițiile actuale, în care funcționează economia mondială şi REI ca parte componentă a acesteia, diferă esențial de condițiile anilor 80 ai secolului trecut, ne mai vorbind de perioadele anterioare. Dar aceste deosebiri sunt determinate nu atât de evoluția transformărilor, cât de radicalitatea metamorfozelor, prin care trece economia mondială la începutul secolului XXI. Astăzi sunt unanim recunoscute următoarele repere, ce explică aceste schimbări radicale.

În primul rând, lumea e unică. Economia mondială actuală este parte a lumii şi de aceea funcționează după legi şi principii unice pentru întreaga lume, iar elementele ei nu se află în antagonism, ci în interacțiune şi interdependență nu numai unul față de altul, ci şi în raport cu elementele altor sisteme (politice, de drept, biologice, ecologice etc.). O izolare economică completă a unei țări la momentul actual este imposibilă.

În al doilea rând, la baza economiei mondiale contemporane se află relațiile de piață, iar drept lideri în economie s-au afirmat țările cu cel mai înalt nivel de dezvoltare a acestor relații. Nu întâmplător țările care se orientau anterior spre idealurile socialiste şi care preferau avantajele economiei centralizate şi-au înaintat obiectivul de a trece la economia de piață. În opinia economistului german V. Oiken, în condițiile ordinii economice internaționale metodele de reglementare centralizată nu funcționează [1].

De menționat că perceperea tabloului lumii contemporane, ce decurge din modificările sale în sistemul de REI, se intercalează logic în teoria ciclurilor a lui N. Condratiev [2]. Conform acestei teorii, sistemul economic mondial e dependent de repartizarea ierarhic inegală a producției de înaltă rentabilitate în anumite zone limitate, care, datorită acestui fapt, devin centre de mare atracție a capitalului. "*Perioada A*", pe care se pune accentul în această teorie, corespunde intervalelor de timp, în decursul cărora poate fi protejat unul sau altul dintre monopolurile mai importante, iar "*perioada B*" reprezintă intervalul de timp, în care a avut loc permutarea aceloraşi tipuri de întreprinderi monopoliste, care s-a epuizat, inclusiv etapa de control asupra noilor monopoluri de perspectivă.

Fenomenele ce au loc în economia mondială, în opinia lui A.V. Drânocikin [3, p.83], în ansamblu corespunde destul de precis criteriilor propuse pentru diagnosticarea sosirii "*perioadei B*". Aceste simptome sunt:

- încetinirea creşterii volumului de producție;
- creşterea numărului de şomeri în raport cu partea activă a populației;
- permutarea relativă a locului de obținere a profitului din sfera de producție în sfera manipulărilor financiare;
- creşterea datoriei de stat;
- creşterea cheltuielilor militare, dictată nu de necesitățile cu caracter militar, ci de tendința de a crea cererea anticiclu;
- scăderea salariului real în sectorul de stat al economiei;
- extinderea economiei tenebre;
- extinderea migrațiunii ilegale a populației în diverse zone.

Procesele integraționiste actuale ne permit să conchidem că are loc extinderea şi amplificarea interacțiunii şi interdependenței, precum şi intensificarea relațiilor internaționale dintre țări. Drept indicator al acestor procese se prezintă coeficientul de flexibilitate al volumului comerțului exterior în PIB-ul planetei, care în anul 1998 a depăşit 40 tril. dol., calculat conform parității capacității de cumpărare a valutei. În anii 1951 – 1970 acest coeficient a fost 1,64, iar în anii 1986 – 1992 – 2,37. Imperativele economice schimbă fața economică a lumii [9, p. 95].

Tabelul 5.1.

Cota diverselor grupe de ţări în PIB-ul planetei (în preţurile şi conform parităţilor capacităţii de cimpărare a valutelor în anul 1993, % faţă de total)

Ţările	1950	1970	1990	1997
Dezvoltate	65,3	61,2	59,3	52,8
În curs de dezvoltare	27,3	26,6	32,6	43,2
Cu economie tranzitorie *	7,4	12,2	8,1	4,0

* În anii 1950, 1970, 1990 - ţăriule, ce făceau parte din CAER.

Sursa: Calculele ИМЭМО РАН; Economia mondială şi relaţiile internaţionale. – 1998. - № 10. – p. 118-119.

5.3 Consecinţele modificărilor din economia mondială pentru REI

Din tezele formulate mai sus decurg următoarele concluzii.

Prima, realizările ce se obţin în cadrul sistemului economic mondial duc justificat la apariţia concepţiei de ***globalizare***. Noţiunea dată se foloseşte în toate sferele de activitate umană. Acum a început să se vorbească despre globalizarea spaţiului juridic, globalizarea relaţiilor politice, globalizarea economiei, globalizarea criminalităţii etc. Esenţa acestei noţiuni rezidă în faptul că procesele ce au loc într-o anumită sferă a vieţii sociale capătă inevitabil caracter global şi concomitent influenţează asupra proceselor şi fenomenelor din alte sfere.

Procesele ce au loc în economia mondială se caracterizează prin globalizarea activităţii economice. În prezent majoritatea mărfurilor sunt plasate pe piaţă prin intermediul comerţului exterior, sau se fabrică cu ajutorul componentelor procurate în străinătate. În ultimii 40 de ani volumul comerţului mondial a crescut de 15 ori, în timp ce volumul producţiei fabricate – numai de 6 ori. Volumul exportului mondial de mărfuri şi servicii din anul 1948 până în 1997 a crescut de 14 ori – atingând cifra de 6,6 tril. dol., concomitent creşterea medie anuală a exportului (6,8%) a depăşit cu mult ritmul de creştere a producţiei (3,8%). Din 6,6 tril. dol. comerţului cu mărfuri i-au revenit 5,3 tril. dol. şi comerţului cu servicii - 1,3 tril. dol. Cota exportului în PIB-ul ţărilor dezvoltate a constituit 24%, a importului – 26%; în ţările în curs de dezvoltare indicii respectivi se estimează la nivel de 9% şi 16%.[11, p.37].

Globalizarea economiei mondiale, ca un caz particular al globalizării generale, are aspecte pe verticală şi pe orizobtală.

Legităţile dezvoltării producţiei şi ale diviziunii internaţionale a muncii au condus în mod obiectiv la faptul că în orbita REI actualmente au intrat toate ţările lumii. Caracterul internaţional al producţiei contemporane are drept consecinţă globalizarea tranzacţiilor economice şi modificarea caracterului relaţiilor economice între ţări: acestea iese tot mai mult din cadrul bilateral şi capătă caracterul unor relaţii multilaterale, legând între ele o serie de ţări şi exercitâd o acţiune considerabilă asupra sistemului economic mondial.

În opinia unor economişti, lucrurile se perpetuează astfel, încât noţiunea de "relaţii economice internaţionale" are şansele să evolueze în "relaţii economice planetare (sau globale).

Ce de *a doua concluzie* este recunoaşterea necesităţii practice a utilizării unui singur criteriu pentru toate ţările de apreciere a locului unei sau altei ţări în ierarhia mondială, ceea ce a influenţat mult caracterul REI. Până mai nu demult comunitatea mondială se împărţea preponderent după criteriile – social-economic şi politic. Însă astăzi nu mai este posibil să vorbim despre împărţirea lumii în socialism şi capitalism, sau lumea a treia etc.

La baza clasificării contemporane a ţărilor lumii este pus criteriul corespunderii economiei oricărui stat principiilor economiei de piaţă. De aici decurge posibilitatea de divizare a comunităţii umane în următoarele grupe:

- ţări cu economie de piaţă (din acestea fac parte ţările, care tradiţional sunt numite industrial dezvoltate);
- ţări cu economie de piaţă în curs de dezvoltare (includ cele mai prospere din rândul actualelor ţări în curs de dezvoltare, adică "noile ţări industriale") şi statele cu economie tranzitorie (fostele ţări socialiste);
- ţări cu economie de piaţă nedezvoltată (categoria actuală de "ţări mai puţin dezvoltate");
- ţări fără economie de piaţă (mai degrabă e o noţiune teoretică, deoarece chiar şi în ţara cu cea mai centralizată economie întotdeauna sunt prezente elementele economiei de piaţă).

Fireşte, criteriul de mai sus necesită studiere în continuare pentru determinarea gradului de dezvoltare a relaţiilor de piaţă.

Trecerea la noul criteriu de clasificare şi recunoaşterea unităţii lumii au încheiat perioada destul de lungă de confruntare între cele două blocuri social-economice şi politice principale - grupul de state, care ţineau morţiş la aşa numita linie Est-Vest. Aceasta nu poate să nu aibă consecinţe serioase asupra economiei mondiale şi REI.

În primul rând, se modifică substanţial principiile de formare a uniunilor economice şi comerciale şi blocurilor de state. În prim plan tot mai mult se profilează principiul câştigului într-adevăr real, pe care îl obţin membrii blocului, şi nu cel substituit de anumite declaraţii politice sau pseudoeconomice, asemănătoare celora ce se făceau în CAER, în care relaţiile economice dintre participanţii acestei organizaţii constituiau un camuflaj material al alianţei politice a sistemelor partinice de stat.

Consiliul de Ajutor Economic Reciproc (CAER) a fost creat în anul 1949 la propunerea URSS cu participarea următoarelor şase ţări socialiste: Bulgaria, Cehoslovacia, Polonia, România, Ungaria şi URSS. Ulterior au mai aderat: Albania (1949), R.D.Germană (1950), Mongolia (1962), Cuba (1972), R.S.Vietnam (1978) ş.a. CAER a reprezentat o organizaţie economică internaţională cu caracter guvernamental, care avea drept *scop să contribuie la unirea şi coordonarea eforturilor membrilor săi în vederea accelerării progresului economicc şi tehnic în aceste ţări, ridicării nivelului de industrializare a ţărilor cu industrie mai puţin dezvoltată şi creşterii neîntrerupte a productivităţii muncii*.

În perioada de funcţionare a CAER, schimburile externe efectuate de ţările membre ale acestei comunităţi au cunoscut o anumită dezvoltare. În perioada 1950-1989 exportul a crescut de peste 51 ori, iar importul de cca 55 ori: exportul s-a cifrat în 1950 la cca 4140 milioane USD şi în 1989 la cca 112900 milioane USD, iar importul la cca 4000 milioaneUSD şi respectiv 219187 milioane USD [12, p.8; 13].

În aldoilea rând, se iniţiau procesele de regrupare calitativă a forţelor pe arenă mondială. Unele state, considerate anterior cu economie dezvoltată, conform noului criteriu s-au dovedit a fi împinse în altă grupă. Şi invers, unele ţări, atribuite anterior la categoria ţărilor în curs de dezvoltare, se apropie accelerat de nivelul ţărilor celor mai dezvoltate. Aceasta a contribuit la faptul că o serie de asociaţii de ţări, create anterior (de tipul CAER) şi-au suspendat activitatea şi s-a intensificat procesul de creare a altora noi (NAFTA, CEFTA, ATES, MERCOSUR etc).

În al treilea rând, se intensifică confruntarea între anumite verigi ale sistemului mondial. Mai mult decât atât, întregul sistem de relaţii între ţările lumii este încercat de criză. Din aceste considerente se poate vorbi într-o anumită măsură despre caracterul spontan al REI contemporane, asupra cărora nu pot acţiona chiar şi cele mai mari organizaţii politice intenaţionale.

Şi, *în sfârşit*, axsa adversităţii politice pe linia Est – Vest tot mai evident se transformă în axa economică Centru - Periferie. Locul ţării în tabelul economic pe ranguri al lumii este determinat în funcţie de depărtarea ei de unul din polurile acestei axe. Noile relaţii, ce se înscriu în sistemul de coordonate Centru-Periferie, nu înseamnă defel intensificarea relaţiilor dintre ţările dezvoltate şi cele nedezvoltate. Mai degrabă invers, se consolideează relaţiile dintre blocuri după nivelul de dezvoltare al ţărilor (vezi cele de mai sus), ceea ce îşi găseşte reflectare în coordonatele Centru – Centru şi Periferie – Periferie.

5.4. Tendinţele şi principalii factori de dezvoltare a REI

Încetarea confruntării dintre cele mai influente elemente ale economiei mondiale, s-ar părea, trebuie să ducă la stabilirea consensului între marile puteri în ce priveşte menţinerea unui sistem mondial stabil. Însă acum se impune întrebarea: care dintre ţări pot fi considerate "mari puteri"? Dacă e să ne conducem după criteriul "mărimii" sau "puterii" statului ca dispunând de o cantitate suficientă de anumite resurse, apoi se întrevede tabloul unei lumi multipolare; dacă ne conducem de alt criteri – capacitatea de a influenţa adoptarea deciziilor în cele mai importante probleme ale dezvoltării economice globale, apoi avem în faţă o lume multipolară, în care predomină SUA, deşi la mulţi indicatori economici SUA în mod evident nu e pe primul loc. Însă în orice caz dezvoltarea economiei mondiale şi a REI nu va evalua în continuare fără conflicte.

Din aceasta decurg o întreagă serie de concluzii referitor la perspectivele REI şi a factorilor ce vor acţiona asupra procesului lor de dezvoltare.

- ***Accelerarea progresului tehnico-ştiinţific***, ce se manifestă prin răspândirea noilor tehnologii, inclusiv a mijloacelor de comunicaţie, de transportare a armamentului; computerizarea globală şi informatizarea etc.

- ***Transformările globale în domeniul protecţiei mediului ambiant***. Epuizarea bazei ecologice, necesare pentru menţinerea producţiei în continuă extindere, înaintează problema surselor de finanţare. Mijloacele pentru soluţionarea problemelor ecologice pot fi găsite fie din contul ţărilor de la Periferie, ceea ce va genera o şi mai mare inegalitate între Centru şi Periferie, fie că cheltuielile şi le va asuma Centrul, ceea ce inevitabil va genera acolo scăderea nivelului de trai.
- ***Creşterea şi permutarea permanentă a populaţiei***. Populaţia migrează din cauza stării ecologice deplorabile, a situaţiei economice şi politice nesatisfăcătoare. Presiunea migraţionistă în masă de la Periferie spre Centru trezeşte o reacţie de răspuns represivă, care, la rândul ei, intră în contradicţie cu cerinţele de democratizare a societăţii, generând probleme economice şi sociale asemănătoare.
- ***Creşterea decalajului între ţările bogate şi cele sărace***. Decolonizarea în majoritatea cazurilor nu a îndreptăţit speranţele de prosperare economică ale ţărilor în curs de dezvoltare. Discriminarea ce a continuat în cadrul REI a dus la încercările nereuşite de a instaura Noua ordine economică internaţională.
- ***Creşterea interdependenţei economice*** a ţărilor lumii inevitabil duce la unificarea normelor de drept, a valorilor culturale, modului de viaţă, stilului de comportament etc., ceea ce se va confrunta cu poziţia diverselor grupe de populaţie, interesate în menţinerea formelor lor distincte, a valorilor şi tradiţiilor naţionale.
- ***Creşterea rolului organizaţiilor economice internaţionale***, ce are loc pe fundalul scăderii capacităţii statelor de a menţine ordinea internă în virtutea instabilităţii lor politice, de a oferi cetăţenilor proprii securitate şi asigurare stabilă. Încercarea de a înlătura motivele ideologice la aprecierea situaţiei şi adoptarea deciziilor şi ineficienţa sancţiunilor politico-militare contra celor ce încalcă ordinea economică mondială.
- ***Rolul în creştere al formaţiunilor structurale nestatale*** (organizaţiilor non-guvernamentale, CTN) în soluţionarea problemelor internaţionale, inclusiv economice, impune necesitatea de a modifica componenţa participanţilor la comunitatea internaţională. Lumea a pornit spre o nouă situaţie social-economică, în condiţiile căreia comunitatea internaţională înaintează câteva tipuri de

personaje distincte, rolul cărora ca membri autonomi ai comunității date nu va putea fi ignorat.

Rezumat

Relațiile economice internaționale constituie o parte indispensabilă a economiei mondiale. Schimbările ce au loc în economia mondială inevitabil își pun amprenta pe starea şi caracterul REI. Recunoaşterea faptului că lumea e un sistem unitar, ce constă din elemente interdependente şi care funcționează după aceleaşi legi ale spațiului economic, a dus la apariția concepției de globalizare a economiei şi a noilor criterii de clasificare a țărilor lumii. Ca urmare a apărut necesitatea modificării principiilor de formare a uniunilor economice şi comerciale şi a blocurilor de state, inițierii proceselor de regrupare calitativă a forțelor pe arenă mondială, s-a intensificat confruntarea dintre anumite segmente ale sistemului mondial.

Perspectivele REI se stabilesc după următorii factori: accelerarea progresului tehnico-ştiințific, transformările globale în domeniul protecției mediului ambiant, creşterea şi permutarea permanentă a populației, creşterea decalajului dintre țările bogate şi cele sărace, creşterea rolului interdependenței economice şi problemele, în legătură cu aceasta, privind unificarea, intensificarea rolului organizațiilor internaționale, rolul în creştere al formațiunilor structurale nestatale.

Noțiunile principale

ECONOMIA MONDIALĂ – totalitatea economiilor naționale şi a formațiunilor nestatale ce influențează economic prin diverse forme asupra macro- şi micronivelului economic.

GLOBALIZAREA ECONOMIEI MONDIALE – procesul de intensificare a interdependenței agenților economici până la gradul în care acțiunile unuia dintre ei ating interesele celorlalți (capătă caracter global) şi concomitent exercită influență asupra proceselor şi fenomenelor din alte sfere. Este continuarea logică a internaționalizării.

Bibliografie

1. В.Ойкен. Основные принципы экономической политики. М., 1995, с. 323.
2. Н.Кондратьев. Проблемы экономической динамики. М., "Экономика", 1989; а также: Н.Кондратьев. Мировое хозяйство и его коньюктуры во время и после войны. Вологда: Обл.отд-ние Гос. изд-ва, 1922.

3. Международные экономические отношения:Учебник/Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.81-91.
4. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. “М Э О”, 2001, № 1, с.3-15.
5. И. Доронин, В. Загашвили, В. Приписнов. Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 - начале 2001 г. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 8, с.3-13.
6. Б. Болотин. *Мировая экономика за 100 лет*. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 9, с.90-114.
7. Носова И.Я., Максимова Л.Н. *Международные экономические отношения*. –М.: ЮНИТИ, 1995.
8. Герчикова И.Н. *Международное комерческое дело*: Учебник, М.: Издательство “Банки и биржи”, 1992. – 501 с.
9. Современные международные отношения. Учебник/ Под ред. А.В.Торкунова. –М., 2000. – 284с.
10. Gribincea Alexandru – *Globalizarea economică*. USM, 2001. – 150 p.
11. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. –М, 2001. – 624с.
12. Railean Valentin ş.a. Integrarea ţărilor Est-Europene în Uniunea Europeană (Curs universitar). Chişinău. 2001. –131 p.
13. Cobzaru Ionel. Relaţii eonomice internaţionale: teorii şi modele. Bucureşti, Editura Economică, 2000. – 240p.
14. Dobrescu Emilian M. Integrarea economică. Bucureşri, 1996.
15. Popescu Andrei. Integrarea europeană. Dicţionar de termenii comunitari. Bucureşti, Lumina LEX, 2000. –208p.
16. Integrarea Republicii Moldova şi României în structurile economice europene. Simposionul ştiinţific, Chişinău, ASEM, 1996. –268p.
17. Roşca Pertu. *Integrarea internaţională a Republicii Moldova – factor al creşterii economice*. În culegerea “România şi Republica Moldova un deceniu de colaborare în cercetarea ştiinţifică economică”, Bucureşti, 2001. – 518 p. (vezi p. 457-469).

Capitolul VI. TIPURILE ŞI FORMELE REI LA ETAPA ACTUALĂ. TENDINŢELE, DINAMICA ŞI STRUCTURA REI

6.1. Aprofundarea internaţionalizării şi REI.
6.2. Comerţul internaţional la etapa actuală.
6.3. Circulaţia capitalului şi resurselor de muncă.
6.4. Particularităţile relaţiilor valutar-creditare contemporane.

6.1. Aprofundarea internaţionalizării şi REI

În rezultatul internaţionalizării economiei în condiţiile revoluţiei tehnico-ştiinţifice au avut loc modificări esenţiale în tipurile, formele, dinamica şi structura relaţiilor economice internaţionale. REI contemporane evoluează sub acţiunea următorilor factori: modificarea vectorilor geopolitici ai economiei mondiale, influenţa progresului tehnico-ştiinţific, internaţionalizarea producţiei şi capitalului, mobilitatea resurselor de muncă [2].

Până la mijlocul anilor 1980 piaţa mondială, putem spune, era împărţită în 5 sectoare: Vest – Vest (relaţii economice între ţările industrializate), cărora le revenea cea mai mare parte din comerţul mondial şi circulaţia capitalului; Vest – Sud (relaţii economice între ţările industrializate şi ţările în curs de dezvoltare); Est – Vest (între ţările socialiste şi ţările industrializate occidentale); Est – Sud (între ţările socialiste şi cele în curs de dezvoltare); Est – Est (relaţii economice între ţările din CAER). Odată cu începerea restructurării în URSS şi tranziţia la economia de piaţă componenta Est – Est a dispărut. A apărut problema determinării locului Rusiei şi al altor ţări din CSI în acest model [1, p.92].

Pentru perioada postbelică este caracteristică intensificarea tuturor formelor de relaţii economice externe, inclusiv ale comerţului exterior şi exportului de capital. În 40 de ani înainte de cel de al doilea război mondial volumul comerţului internaţional a crescut ceva mai mult de

două ori, iar în 50 de ani de după război – mai mult de 30 ori. În acelaşi timp, în perioada postbelică comerţul exterior s-a dezvoltat neuniform.

O dinamică şi mai mare înregistrează creşterea exportului de capital. În perioada din anul 1914 şi până la finele războiului al doilea mondial investiţiile capitale în străinătate au crescut cu o treime. Apoi s-au dublat în fiecare zece ani, după aceasta – peste fiecare 6-7 ani. În perioada dintre anii 1960-1985 creşterea a fost de patru ori. În 1992 investiţiile capitale directe au atins 2,2 trilioane dolari SUA. Într-un an acum se exportă circa 200-300 miliarde dolari. [3].

Circulaţia capitalului este astăzi cureaua de transmisie în dezvoltarea economiei mondiale. Prin investiţiile directe în străinătate corporaţiile transnaţionale tot mai mult influenţează asupra viitorului ţărilor care obţin aceste investiţii. Dacă în cadrul schimbului internaţional de mărfuri într-o zi trec frontierele mărfuri în valoare de 5 mild. dolari, apoi în cadrul circulaţiei de capital în fiecare zi se transferă până la 200 mild dolari.

Şi-au intensificat brusc activitatea pieţele valutare ce deservesc comerţul exterior şi migraţiunea de capital. Conform datelor furnizate de Banca de Decontări Internaţionale din Bazel, comerţul anual al pieţelor valutare înregistrează suma de circa 1 trilion de dolari – de 13 ori mai mult în raport cu PIB global al ţărilor membre ale OCDE.

O altă particularitate a REI contemporane este aprofundarea procesului de internaţionalizare a producţiei şi desfacerii mărfurilor. Aproximativ o treime din producţia mondială este controlată de corporaţiile transnaţionale şi influenţa lor asupra pieţei mondiale devine tot mai puternică. În anul 1993 în întreaga lume activau circa 206 mii de filiale ale companiilor transnaţionale, pe când la începutul anilor 1960 erau doar 3500. Conform aprecierilor din mai multe surse, firmele internaţionale controlează de la 1/4 până la 1/3 din PIB al lumii capitaliste, până la 2/3 din export şi peste 9/10 din investiţiile străine directe ale ţărilor industrializate [4].

6.2. Comerţul exterior la etapa actuală

Realizări esenţiale s-au produs în structura comerţului internaţional: a crescut cota articolelor finite şi s-a redus ponderea produselor alimentare şi a materiei prime, cu excepţia combustibilului. Dacă mai

înainte în comerţul internaţional predominau mărfurile materie primă şi producţia finită, apoi în condiţiile actuale o tot mai mare însemnătate capătă schimbul de semifabricate, forme intermediare de articole, părţi separate ale produsului finit.

În condiţiile revoluţiei tehnico-ştiinţifice creşte nivelul specializării. În diviziunea internaţională a muncii are loc trecerea de la specializarea interramurală la cea intraramurală, de la producţia finită la tipurile intermediare de articole.

Nomenclatorul produselor fabricate cu destinaţie de producţie şi de consum înregistrează mai mult de 20 mil. tipuri, iar numărul articolelor intermediare atinge cifre fantastice. Bunăoară, la fabricarea avionului "Boing 747" se folosesc 4,5 mil. piese şi blocuri, în producerea cărora sunt implicare 16 mii de companii [1, p.96].

Are loc, vorbind convenţional, intelectualizarea comerţului mondial. În exportul ţărilor industrial dezvoltate creşte cota produselor de înaltă tehnologie, care în SUA, Elveţia şi Japonia deţine mai mult de 20%, în Germania şi Franţa – circa 15%. Deosebit de repede creşte comerţul cu articole în industria microelectronică.

Un rol important în comerţul internaţional capătă exportul şi importul serviciilor (aşa numitul "export invizibil "). Dacă în anul 1970 volumul exportului mondial cu servicii constituia 80 mild. dol., apoi în 1995 – 1,17 trilioane dolari, adică peste 20% din valoarea mărfurilor vândute. Serviciilor le revin mai mult de 40% din exportul SUA, 46% - al Marei Britanii.

Cât priveşte direcţiile comerţului, apoi aici se observă creşterea cu depăşire a comerţului reciproc dintre ţările industrial dezvoltate, cărora le revin 60% din exportul mondial. La rândul lor, ţările în curs de dezvoltare exportă în ţările industrializate circa 70% din mărfurile lor.

Se intensifică tendinţa de strâmtorare pe piaţa mondială a exportatorilor mici şi mijlocii. Deja în anii 80 exportul american legat de activitatea companiilor transnaţionale constituia 84% din exportul total al SUA şi circa 60% din import. Un tablou similar se observă şi în alte ţări.

Se observă schimbări şi în metodele de confruntare concurenţială pe piaţa externă. Concurenţa preţurilor trece pe planul al doilea. Concurenţa se deplasează în sfera calităţii şi noutăţii articolelor din punct de vedere tehnic, a siguranţei, designului, purităţii ecologice.

Astăzi succesul pe piaţa externă de asemenea depinde de nivelul reclamei. Este important să informezi piaţa despre calităţile pozitive, noutatea şi eficienţa produselor pentru realizare, despre exteriorul lor atrăgător.

Reuşita pe piaţa externă se obţine de asemenea cu o deservire postrealizare bine pusă la punct. Tehnica complexă de astăzi necesetă reparaţii la timp, existenţa pieselor de rezervă. Cine poate asigura toate acestea, acela este câştigătorul pe piaţă.

De rând cu practica comercială legală ia avânt, în special aceasta se referă la ţările din Asia de Sud-Est, şi forma criminală a comerţului. Contrabanda, comerţul cu mărfuri având mărcile falsificate (îmbrăcăminte, încălţăminte, mijloace electrotehnice de uz casnic). Volumul acestui comerţ atinge valoarea de 60 mild. dolari anual.

În lupta pentru obţinerea comenzilor guvernamentale adesea se recurge la mituirea funcţionarilor de stat, responsabili de repartizarea acestor comenzi.

Comerţul exterior se foloseşte adesea pentru atingerea anumitor scopuri politice: introducerea diverselor restricţii la export şi import - a embargoului comercial la livrarea cerealelor către URSS după plasarea de către aceasta a armatelor în Afganistan, a embargoului asupra comerţului cu Iugoslaviei şi Iracului din ultimii ani.

Cât priveşte politica comercială externă, aici se observă o deplasare treptată spre liberalizarea comerţului internaţional. Însă această tendinţă nu este univocă: forţele statelor pe piaţa mondială nu sunt egale. Piaţa înăbuşă şi exclude întreprinderile necompetitive, de unde rezultă necesitatea de a se recurge în unele cazuri la măsuri de protecţie. Problema protecţiei producătorilor autohtoni actualmente e deosebit de acută în Republica Moldova.

Schimbările pe piaţa mondială, cauzate de procesele internaţionalizării şi revoluţia tehnico-ştiinţifică în desfăşurare, au făcut comerţul exterior drept parte indispensabilă a procesului naţional de reproducţie. Acum nici o ţară, fie mică sau mare, nu se poate dezvolta normal, dacă nu întreţine relaţii economice externe eficiente.

6.3. Circulaţia capitalului şi a resurselor de muncă

După cum s-a menţionat mai sus, în ultimii ani se observă o creştere substanţială a exportului de capital. Aceasta se explică prin mai multe cauze.

În primul rând, accelerarea creşterii economice generează creşterea cererii de capital. În aceeaşi direcţie acţionează şi progresul tehnico-ştiinţific, ce necesită pentru realizarea sa noi şi noi investiţii capitale.

În al doilea rând, permutarea producţiei cu volum mare de muncă în ţările în curs de dezvoltare permite reducerea cheltuielilor de producţie din contul forţei de muncă ieftine.

În al treilea rând, investirea de capital în ramurile exploratoare din străinătate asigură cu surse permanente de materie primă.

În rândul al patrulea, investirea de capital în ramurile prelucrătoare ale ţărilor dezvoltate permite depăşirea barierelor vamale, din calea extinderii exportului.

În rândul al cincilea, insuficienţa de capital în ţările care îl obţin în ansamblu sau, în unele sectoare, ramuri, infrastructuri, în cazul că există şi alţi factori favorabili.

Un rol tot atât de important îl au factorii ecologici – transferul întreprinderilor dăunătoare pentru mediul ambiant în alte ţări, preferabil în cele în curs de dezvoltare.

Către mijlocul anilor 90 exportul sumar de capital (credite, investiţii de portofoliu şi directe) a depăşit 1,2 tril. dol., constituind circa 1/5 din valoarea exportului mondial. În cazul ţărilor în curs de dezvoltare a apărut probema datoriei externe: datoriile lor depăşesc 1 tril. dolari. Una dintre ţările datornice este în prezent şi Republica Moldova. Datoriile ei atingeau la 1 ianuarie 2001 circa 1500 mil. dolari SUA.

Cât priveşte circulaţia internaţională a capitalului, apoi la exportul investiţiilor capitale directe întâietatea o deţin SUA, UE şi Japonia. Acestei "triade" îi revin aproximativ 4/5 din volumul total al importului şi exportului de capital.

Terenul principal de aplicare a capitalului străin au devenit ţările industrial dezvoltate înseşi. La exportul de capital din statele propii tuturor ţărilor în curs de dezvoltare, în ansamblu, le revin doar 30-33% din investiţiile directe noi.

Acum este dificil să delimitezi o țară care ar fi numai exportator sau numai importator de capital. Multe țări sunt concomitent şi exportatoare, şi importatoare de capital. În special aceasta e caracteristic pentru interpătrunderea reciprocă a capitalului american şi occidental european.

În ce priveşte structura investițiilor, trebuie menționată creşterea cotei investițiilor directe în comparație cu cele de portofoliu. Dacă până la primul război mondial cota investițiilor directe constituia 10%, în perioada interbelică – 25%, apoi acum lor le revin aproximativ 80%. Aceasta vorbeşte despre tendința monopolurilor de a deține completamente controlul asupra întreprinderilor străine.

Cota capitalului de stat în volumul total al exportului de capital este de circa 30%, iar a creditelor oferite de organizațiile financiare internaționale – de circa 10%. Capitalul de stat se exportă sub diferite forme. Printre acestea:

- subsidii gratuite şi donații preponderent pentru țările mai puțin dezvoltate;
- credite de stat pe termen lung pentru dezvoltare (pe 25-40 ani);
- credite comerciale de stat;
- garanții de stat pentru credite particulare.

Creditele organizațiilor financiare internaționale, deşi dețin un loc modest în volumul exportului de capital, joacă totuşi un rol mare ca stimulatoare pentru exportul de capital privat. Acordarea de către FMI unei anumite țări fie şi a unui credit mic serveşte drept semnal pentru capitalul privat despre lipsa pericolului de a investi mijloace băneşti în această țară: "controlat, totul e în regulă ".

Exportul şi importul de capital are aspecte pozitive şi negative.

Țara-exportator de capital îşi înrăutățeşte balanța de plăți, deşi ulterior, când va începe a se acumula profitul de la investiții, balanța îşi va reveni. Exportul de capital contribuie la extinderea pieților de desfacere a mărfurilor pentru țara exportatoare de capital. Dar în acelaşi timp îngustează piața muncii, deoarece locurile de muncă se transferă în străinătate.

Pentru țara importatoare de capital importul acestuia înseamnă aflux de valută, mai multe locuri de muncă, implementarea noilor tehnologii. Dar în acelaşi timp se pierde controlul asupra unor sectoare ale economiei naționale.

De aceste considerente trebuie să se țină cont la promovarea în republică a politicii de atragere a investițiilor străine. Deşi ieşirea Moldovei din criza economică este de neimaginat fără atragerea acestor investiții.

Una din formele relațiilor economice internaționale este migrațiunea forței de muncă. La baza acesteia se pot afla atât cauze politice (Cecenia, Tadjikistan, Cosovo etc.), cât şi economice (legate de prisosul forței de muncă în unele țări şi insuficiența acesteia în altele). Exemplu, afluxul forşei de muncă din Turcia în Europa Occidentală. În ultimii ani se observă o creştere a fluxului de emigranți din Asia de Sud şi Sud-Est în SUA şi Europa Occidentală. Acest fenomen este caracteristic şi pentru Republica Moldova.

6.4. Particularitățile relațiilor valutar-creditare contemporane

În relațiile valutare se sintetizează toate celelalte tipuri de relații economice internaționale. Ba chiar şi nu numai cele economice: toate formele şi tipurile de legături interstatale (diplomatice, culturale, sportive, turistice etc.) atrag după sine anumite decontări valutare. Toate acestea exercită o acțiune considerabilă asupra stării REI. Orice întrerupere în sistemul internațional de decontări generează dificultăți în alte sfere ale relațiilor internaționale. Şi invers, neregulile din comerț, migrația capitalului etc. duce la dezorganizarea pieților valutare. De aceea relațiile valutare constituie într-un fel centrul nervos al stării întregii economii mondiale.

Orice sistem valutar, adică sistem de relații monetare internaționale, poate fi caracterizat cu ajutorul a doi parametri: ce anume se utilizează în perioada dată în calitate de valută universală, adică cu ce fel de bani se achită statele între ele, şi, în al doilea rând, cum se reglementează în perioada dată decontările internaționale (există sau nu restricții în ce piveşte transferul mijloacelor băneşti peste hotare, cum se stabilesc cursurile valutare etc.).

Noile principii de funcționare a sistemului valutar internațional au fost fixate la conferința FMI din anul 1996 de la Jamaica: aurul a fost lipsit de funcțiile monetare, adică din punct de vedere juridic a fost proclamată «democratizarea» aurului, au fost anulate paritățile în aur şi prețul oficial al aurului, membrilor Fondului li s-a acordat dreptul să

aleagă orice regim al cursurilor valutare – flotante sau fixe. Majoritatea ţărilor dezvoltate au preferat cursurile flotante.

Introducerea cursurilor flotante a adus un anumit element de instabilitate în decontările internaţionale. Însă, pe de altă parte, sistemul valutar a devenit mai flexibil, permiţând pieţei valutare să reacţioneze mai repede şi mai adecvat la modificări şi conjunctură, evitând devalorizări şi revalorizări de amploare, care şochează piaţa.

Dar sistemul cursurilor valutare flotante nu a provocat haos pe pieţele valutare. Flotarea nu e absolut liberă: băncile centrale prin intervenţii valutare nu admit devierea bruscă a cursurilor valutare. Se creează aşa numitele "zone de stabilitate valutară", se stabilesc anumite limite de oscilaţie a cursurilor ("culoar valutar"). După o schemă asemănătoare acţionează şi Banca Naţională a Moldovei.

Revoluţia tehnico-ştiinţifică şi, în primul rând, dezvoltarea reţelelor de telecomunicaţii, au condus la internaţionalizarea pieţei valutare. Posibilitatea de a face legătură cu orice bancă în câteva secunde a creat condiţiile, în care piaţa valutară poate funcţiona non-stop, când la New-York, noaptea, poţi efectua operaţii valutare prin intermediul băncilor de la Tokio sau Londra, şi invers.

Drept rezultat, în schimbul pieţelor valutare locale (Londra, Ţiurih, Francfurt, New-York etc.) se formează o piaţă valutară unică pe arenă mondială, ce funcţionează 24 din 24 de ore.

În ansamblu, sistemul valutar contemporan poate fi numit standard sub forma dolarului. Deşi formal toate valutele sunt egale, totuşi dolarul prevalează în decontările internaţionale şi rezervele valutare şi îndeplineşte în prezent rolul de valută universală.

Rezumat

Starea actuală a relaţiilor economice internaţionale se caracterizează prin intensificarea şi creşterea dependenţei economiilor naţionale de piaţa mondială. Au loc mutaţii esenţiale în structura comerţului exterior în direcţia creşterii rolului articolelor finite şi reducerii ponderii materiei prime (cu excepţia petrolului) şi a produselor alimentare. Cel mai dinamic evoluează exportul de capital de către companiile transnaţionale, care devine o curea de transmisie a întregului sistem al relaţiilor economice internaţionale.

În operaţiunile valutare a avut loc o anumită stabilizare. În locul sistemului Brettonvuud începând cu anul 1996 a fost acceptat sistemul de la

Jamaica, bazat pe demonetizarea aurului şi regimul cursurilor flotante. Pe o poziţie dominantă în sistemul valutar mondial s-a situat dolarul american.

Noţiunile principale

VECTORII GEOPOLITICI AI ECONOMIEI MONDIALE – direcţiile geografice principale de promovare a relaţiilor politice şi economice.

INTELECTUALIZAREA SCHIMBULUI ECONOMIC MONDIAL – creşterea în schimbul internaţional a cotei obiectelor proprietate intelectuală (standarde, licenţe, know-how, inginiring etc.).

INTERNAŢIONALIZAREA PRODUCŢIEI ŞI CAPITALULUI – procesul obiectiv de creştere a interdependenţei economiilor naţionale de piaţa mondială şi sfera de producţie şi a investiţiilor.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения:Учебник/Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.92-107.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М.: МО, 1996
3. Киреев А. Международная экономика. М.: МО. 1997, с.295
4. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., ФиС, 1996, с.25
5. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения /Курс лекций. М., 1996, с.155.
6. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 1, с.3-15.
7. И. Доронин, В. Загашвили, В. Приписнов. Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 - начале 2001 г. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 8, с.3-13.
8. Б. Болотин. Мировая экономика за 100 лет. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 9, с.90-114.
9. Andrea Vass. *Bilanţul unui deceniu de comerţ şi dezvoltare*. “Tribuna Economică”, 2001, № 43, с.67-69.
10. Загашвили В. *Динамика и структура мировой торговли* /МЭ и МО. 1998. №8.
11. *Современные международные отношения*. Учебник/Под ред. А.В.Торкунова. –М., 2000. – 284с.
12. *G*alaju I., Rojco V.. Economia mondială. Chişinău, 1999. –440 p.
13. Cobzaru Ionel. Relaţii eonomice internaţionale: teorii şi modele. Bucureşti, Editura Economică, 2000. – 240p.

14. Moldovanu D. Economia relaţiilor externe. Chişinău, Editura ABC, 1999. – 240p.
15. Comerţul exterior al Republicii Moldova. Anuarul statistic 1999. Chişinău, 2001.-356p.

Capitolul VII. COMERȚUL INTERNAȚIONAL CU MĂRFURI ŞI SERVICII. CARACTERISTICILE ŞI INDICATORII PRINCIPALI

7.1. Comerțil mondial şi indicatorii săi principali.
7.2. Unele particularități ale politicii comerciale externe în condițiile actuale.
7.3. Reglementarea multilaterală a comerțului exterior.
7.4. Comerțul cu servicii şi locul său în relațiile economice internaționale.
7.5. Specificul pieței serviciilor şi reglementarea ei pe piața internațională.

7.1. Comerțul mondial şi indicatorii săi principali

După cum demonstrează statistica, în comerțului exterior, din ultimul un deceniu şi jumătate, se observă creşterea stabilă şi permanentă a comerțului exterior mondial, depăşind ritmul de creştere a PIB, ceea ce vorbeşte convingător despre faptul că toate țările se implică tot mai mult în sistemul de diviziune internațională a muncii.

Conform unor estimări orientative comerțul mondial în anul 1997 a atins 10,8 trilioane dolari SUA. Analiza modificărilor din comerțul internațional, inclusiv la etapa actuală, presupune examinarea a două aspecte. E vorba, în primul rând, de ritmurile de creştere (în ansamblu export şi import) şi ale creşterii relative a producției. În al doilea rând, de mutațiile din structura mărfurilor (coraportul dintre principalele grupe de mărfuri şi servicii) şi cele geografice (cota regiunilor, grupurilor de țări şi state aparte).

În ritm accelerat se extinde comerțul cu articole industriale finite, iar în acestea – comerțul cu maşini şi utilaje, şi încă mai repede creşte comerțul cu produsele industriei telecomunicațiilor, aparate electrice şi electronice, computere etc. În fine, în ritm şi mai accelerat se extinde schimbul cu piese de completare, blocuri şi agregate, livrate în cadrul cooperării de producție, prin intermediul companiilor transnaționale. Şi

mai există un fenomen ce explică această dinamică – creşterea accelerată a comerţului internaţional cu servicii.

Toate acestea nu au putut să nu genereze transformări radicale în structura atât marfară, cât şi geografică a schimbului comercial extern mondial. Totodată, în ultimii 15-20 de ani se menţine practic neschimbată cota principalelor grupe de ţări: dezvoltate, în curs de dezvoltare şi fostele ţări socialiste. În primul caz e vorba de mărimi la nivel de circa 70-76%, în al doilea aceste mărimi variază în limitele a 20-24%, iar în cea de a treia grupă acest indice nu depăşeşte 6-8% [1, p.110].

Cât priveşte distribuţia structurală a comerţului exterior mondial, apoi în schimbul de mărfuri aici se profilează tendinţa de creştere a cotei articolelor finite, cărora le revin mai mult de 70% din comerţul mondial. Şi încă ceva: serviciile constituie în prezent aproape un sfert din schimbul internaţional de mărfuri. Anume de aceea examinăm aici comerţul mondial cu servicii în mod special.

7.2. Unele particularităţi ale politicii comerciale externe în condiţiile actuale

Politica comercială contemporană a statelor se distinge prin dezvoltarea şi confruntarea dintre două tendinţe: protecţionismul şi liberalizarea. Fiecare din aceste direcţii predomină în anumite perioade ale dezvoltării comerţului regional şi mondial.

Tendinţa de liberalizare din anii cincizeci şi şasezeci avea forma de reducere a mărimii taxelor vamale şi numărului de restricţii valutare şi cantitative.

Dacă la mijlocul anilor 50 cuantumul mediu al taxelor vamale în ţările europene şi SUA constituia 30-40%, apoi în anii 70 acesta se redusese până la 7-10%, iar în prezent oscilează în limitele a 3-5%.

Însă reducerea nivelului protecţiei vamale nu înseamnă defel lichidarea reglementării. Sistemul actual capătă un caracter mai flexibil datorită extinderii ariei de utilizare a celor mai noi mijloace de apărare protecţionistă. Protecţionismul capătă un caracter specific raţional, ia forma creării unor noi şi extinderii vechilor grupări integraţioniste.

Astfel, acordul cu privire la asocierea a circa 60 ţări în curs de dezvoltare din Africa, Bazinul Caraibelor şi Oceanul Pacific, încheiat cu UE în baza acordurilor de la Lome în anii 70, de fapt a însemnat un

regim facilitar de impozitare pentru un grup de ţări în curs de dezvoltare în contrast cu celelalte. Se intensifică activitatea de creare a unor noi grupări economice închise din rândurile ţărilor în curs de dezvoltare din Africa, Asia şi America Latină.

Dacă e să vorbim despre o tendinţă similară, trebuie să conchidem că drept rezultat al acesteia apare lideralizarea comerţului mondial concomitent cu o mai mare flexibilitate a barierelor protecţioniste. Noile forme de protecţionism necesită intensificarea activităţii organizaţiilor internaţionale, în sarcina cărora revin funcţiile de control asupra elaborării acestor forme şi practicii lor de realizare

Existenţa protecţionismului şi concomitent liberalizarea politicii comerciale externe, a importului se completează cu modificarea programelor de stat de stimulare a exportului. Astăzi în scopul stimulării exportului destul de des se aplică asemenea forme: pentru însuşirea noilor mărfuri – mărirea procentului defalcărilor de amortizare la utilajul folosit; în cazul livrării unor mărfuri voluminoase cu costuri foarte mari – finanţarea directă de către stat; în ţările dezvoltate din UE destul de activ se aplică sistemul de subvenţionare directă a exportului de produse agricole. O altă formă de susţinere a exportului este acordarea de asistenţă acelor reprezentanţe ale statului din străinătate, care se ocupă de reclama mărfurilor autohtone etc.

7.3. Reglementarea multilaterală a comerţului exterior

În condiţiile actuale reglementarea relaţiilor economice internaţionale se efectuează pe baza: (1) acordurilor internaţionale; (2) deciziilor (recomandărilor, hotărârilor) organizaţiilor internaţionale; (3) deciziilor conferinţelor economice internaţionale; (4) practicii internaţionale. Deciziile (recomandările, hotărârile) se adoptă de către organismele ONU (Asambleea Generală, ECOSOC, UNCTAD etc.), precum şi de instituţiile specializate ale ONU (UNIDO, VOIS şi a.). Deciziile acestor organe şi instituţii, de regulă, nu poartă caracter obligatoriu, ci de recomandare [7, p.22].

Vom examina în continuare reglementarea multilaterală a comerţului exterior pe linia Acordului general pentru tarife şi comerţ (GATT) şi a succesorului său – Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC). GATT, ca organizaţie globală pentru reglementarea aspectelor

vamal-tarifare în comerțul mondial, a fost creată la Geneva în anul 1947. Era timpul, când SUA, consolidându-şi economia după cel de al doilea război mondial, s-a situat în fruntea luptei pentru elaborarea unor reguli stabile ale comerțului internațional, care să asigure posibilitățile de dezvoltare a schimbului de mărfuri.

Acordul multilateral, adoptat pe baza propunerilor americane corectate, cu privire la normele principale ale politicii vamale (Acordului general pentru tarife şi comerț), se caracterizează prin următoarele deziderate.

Prima şi cea mai importantă teză, ce s-a încetățenit sub forma de "clauza națiunii celei mai favorizate", nu este altceva, decât formularea necesității de a se respecta egalitatea şi nedescriminarea tuturor participanților la comerțul exterior.

Principiul al doilea se referă la recunoaşterea legitimității aplicării mijloacelor de reglementare comercială externă. GATT recunoaşte taxele în calitate de mijloc unic acceptabil. Toate celelalte forme şi metode nu trebuie să fie aplicate, iar în cazurile când aplicarea lor se efectuează, aceasta trebuie să poarte un caracter provizoriu şi să fie motivată de circumstanțe excepționale. GATT nu le-a recomandat țărilor participante să utilizeze cote, precum şi licențe de import sau export.

Cel de al treilea aspect al activității GATT viza principiile de adoptare a deciziilor şi acțiunilor. E vorba de renunțarea la acțiuni unilaterale în folosul negocierilor şi consultațiilor. Țările participante şi-au asumat angajamentul de a nu întreprinde acțiuni unilaterale, care să limiteze libertatea comerțului; toate deciziile urmau să se ia numai în procesul negocierilor comerciale de comun acord în cadrul rundelor respective.

Direcțiile principale de activitate ale GATT au fost: (1) ținerea negocierilor comerciale multilaterale la nivel internațional; (2) reglementarea litigiilor comerciale; (3) supravegherea politicilor comerciale naționale; (4) activitatea în rândurile țărilor în curs de dezvolatre [7, p. 521-530].

Principala activitate a GATT se reducea la desfăşurarea rundelor-întâlniri multilaterale. În total din momentul creării şi transformării GATT în OMC au fost organizate opt asemenea runde (vezi tabelul 7.1.).

Tabelul 7.1.

Desfăşurarea rundelor-întâlniri multilaterale în cadrul GATT (OMC)

Locul deschiderii şi ţinerii negocierilor	Anii	Conţinutul de bază
Geneva (Elveţia)	1947	Reducerea tarifelor vamale
Annesi (Franţa)	1949	Aceeaşi
Torky (Anglia)	1950	-"-
Geneva	1956	-"-
Geneva	1960-1961 (Rundă-diplom.)	-"-
Geneva	1964-1967 (Runda-Kenedy)	Reducerea tarifelor, elaborarea codului antidumping
Tokio (Japonia), Lucrările s-au desfăşurat la Geneva	1973-1979 (Runda-Tokio)	Reducerea tarifelor, elaborarea codurilor pentru extinderea şi consolidarea competenţei GATT în domeniul barierelor netarifare
Punta del Este (Uruguay), Lucrările s-au desfăşurat la Geneva	1986-1994 (Runda-Uruguay	Reducerea barierelor vamale, perfecţionarea mecanismului GATT, acordul cu privire la crearea Organizaţiei Mondiale a Comerţului, elaborarea Acordului general privind comerţul cu servicii (GATS)

Din tabelul dat se vede că până în anul 1973 principalul proces de negocieri viza reducerea taxelor vamale, care au scăzut de la 40-60% în anii 1945-1947 până la 3-5% la începutul anilor 90 [1, p.117].

Ulterior, când mărimea taxelor vamale a scăzut esenţial şi concomitent a crescut numărul participanţilor la GATT, reducerea taxelor vamale se făcea în baza unor liste pregătite de ţările participante. Listele se întocmeau astfel, mărimea pierderilor pentru bugetul naţional (calculată ca valoare generală a sumelor "neprimite" în urma reducerii taxelor) trebuia să fie egală cu suma câştigului producătorilor care livrau marfa peste hotarele ţării în baza tarifelor reduse ale ţărilor-contraagenţi. La problemele ce se discutau în mod tradiţional mai târziu s-au adăugat aspectele privind stabilirea principiilor de impunere fiscală şi legitimitatea unor tipuri de taxe (stabilirea bazei impozabile şi aplicarea taxelor compensatorii şi antidumping), problemele reglementării comerţului exterior efectuat de unele ramuri (mărfurile tropicale, tehnica aviatică).

Printre alte decizii trebuie menţionat acordul privind comerţul cu unele grupe de mărfuri (produse din carne şi lactate, tehnica aviatică). În sfârşit, o serie întreagă de decizii viza reglementarea aşa numitelor măsuri de protecţionism netarifar: licenţe, comenzi de stat, subvenţii de stat.

În "Codul cu privire la standarde" s-a pus sarcina de a nu admite utilizarea standardelor şi normelor tehnice ca obstacole în calea dezvoltării comerţului. Principalele cerinţe faţă de participanţi erau să nu admită ca standardele, cerinţele referitzoare la ambalaj, marcare să fie folosite ca obstacole în calea dezvoltării comerţului. Nu mai puţin importantă a fost şi adoptarea angajamentului cu privire la "notificare", adică înştiinţarea prealabilă despre inovaţiuile ce se pregătesc.

Ţările în curs de dezvoltare au obţinut dreptul de a efectua subvenţionări, dar numai în calitate de măsură provizorie, ce urma să fie anulată pe măsura progresului lor economic.

De fapt au fost anulate toate subsidiile, cu excepţia celor plasate în comerţului cu produse ale industriei forestiere şi piscicole, ceea ce constituia o anumită cedare pentru ţările din UE.

Un loc important în acordul multilateral din cadrul GATT l-a ocupat sesiunea din Uruguay, ce s-a deschis în luna septembrie 1986. Specificul ei a fost extinderea în continuare a cercului de chestiuni reglementate de GATT, inclusiv introducerea în ele a problemei comerţului cu servicii. Negocierile s-au soldat cu acordul despre reducerea generală (globală) cu o treime a tuturor taxelor vamale la unele tipuri de băuturi alcoolice, utilajele pentru construcţii şi agricole, mobilierul de oficiu, jucării, mărfurile farmaceutice. Concomitent s-a ajuns la înţelegere privind o anumită reducere (cu 20-30%) a taxelor vamale la mărfuri în ţările în curs de dezvoltare, s-a efectuat armonizarea taxelor şi au fost lichidate cuantumurile taxelor vamale mari de protecţie.

Un moment nou în concepţia GATT a devenit introducerea noţiunii de subsidii "legitime", adică admisibile pentru aplicare (aplicate în legătură cu necesitatea protecţiei mediului ambiant şi a dezvoltării regionale), contrar celor "nelegitime", folosirea cărora în comerţul exterior era interzisă. Printre alte chestiuni examinate au fost aspectele comerciale ale dreptului asupra proprietăţii intelectuale şi reglementarea comerţului cu servicii.

Însă cele mai bun rezultat obţinut la Runda din Uruguay a fost decizia cu privire la crearea Organizaţiei Mondiale a Comerţului. Acordul cu privire la crearea OMC a înglobat în sine o serie întreagă de acorduri. În afară de GATT în ea au intrat Acordul privind comerţul cu servicii (GATS), Acordul în aspectele comerciale ale dreptului asupra proprietăţii intelectuale şi alte convenţii ale Rundei Uruguay.

Acordul cu privire la crearea OMC (*Agreement Establishing the Worried Trade Organization*) prevede cadrul instituțional general, ce include:

- GATT, înnoit şi modificat conform "Rundei Uruguay "– 1994;
- Toate acordurile şi convențiile încheiate anterior sub egida GATT;
- GATS (Acordul general de comerț cu servicii) şi toate celelalte acorduri şi înțelegeri, încheiate în timpul "Rundei Uruguay ", cu excepția acordurilor de comerț cu tehnică aviatică civilă şi privind regimul de achiziții guvernamentale de produse lactate şi carne de bovină [mai detaliat 7, p. 531-550].

Scoasă din sfera de activitate a ONU şi posedând statut independent, similar cu cel al Fondului Monetar Internațional sau al Băncii Internaționale pentru Reconstrucție şi Dezvoltare, OMC a căpătat posibilitatea să promoveze o politică proprie independentă. OMC presupune efectuarea controlului regulat propriu asupra politicii țărilor participante din punctul de vedere al supravegherii respectării deciziilor adoptate. În calitate de rezultat general al măsurilor adoptate se poate aştepta consolidarea sistemului multilateral de control asupra normelor naționale de reglementare a comerțului exterior.

7.4. Comerțul cu servicii şi locul său în relațiile economice internaționale

De rând cu mărfurile un vast sector al comerțului mondial îl deține piața serviciilor. Aceasta cuprinde cele mai diverse genuri de activitate, inclusiv:

- serviciile legate de comerțul exterior, ce includ cheltuieli suplimentare pentru mărfuri, transportul naval şi alte tipuri de transport şi asigurare;
- serviciile legate de schimbul comercial, în care pot fi incluse construcțiile capitale, colaborarea tehnică, serviciile administrative;
- călătoriile, în care intră încasările şi veniturile de la turism şi călătoriile de afaceri;
- cheltuielile bancare, leasingul, plățile legate de veniturile de la capital;
- salariul şi veniturile din muncă (aici intră salariul plătit lucrătorilor străini, precum şi primele şi indemnizațiile speciale).

Toate aceste diverse tipuri de activitate sunt unite de circumstanța că prin însăşi natura lor participă la comerțul internațional.

Conform estimărilor unor autori, către finele anilor 80 serviciile au atins 70% din volumul PIB mondial, însă doar o mică parte a lor a fost implicată în comerțul mondial. Numărul tipurilor de servicii în comerțul exterior depăşeşte cifra de 600, e vorba de cele care fac parte din aşa numitele mărfuri necomerciale, adică ce se consumă în țara care le-a produs. Ele includ următoarele 6 grupe [1, p.123]:

- serviciile comunale şi construcțiile;
- comerțul angro şi cu amănuntul, restaurantele şi hotelurile, bazele turistice şi kempingurile;
- transportarea (deplasările), păstrarea, telecomunicațiile, intermedierea financiară;
- apărarea şi serviciile sociale obligatorii;
- învățământul, ocrotirea sănătății şi lucrările publice;
- alte servicii comunale, sociale şi personale

Drept un alt tip de servicii, implicate în comerțul internațional, tot mai mult se afirmă serviciile informaționale şi consulting.

Conform datelor furnizate de FMI, volumul total al serviciilor constituie circa 25% din totalul exportului, iar în ultimii ani amploarea lor este şi mai evidentă.

Pe piața mondială a serviciilor predomină opt țări principale, cărora le revin 2/3 din exportul mondial al serviciilor şi mai mult de 50% din importul lor. Cota primelor cinci constituie peste 50% din export. Concomitent patru țări: SUA, Marea Britanie, Germania şi Franța dețin 44% din exportul mondial al serviciilor. Pentru țările în curs de dezvoltare e caracteristică prezența soldului negativ în comerțul exterior cu servicii. Cât priveşte Rusia, alte țări din CSI şi Țările Baltice, apoi, deşi acestea dispun de rezerve potențiale pentru turism, servicii de transport, nu pot realiza un export de amploare din cauza bazei tehnico-materiale slab dezvoltate. Dacă e să vorbim despre faptul cum se distribuie costurile serviciilor pe tipurile lor, trebuie să subliniem, că ponderea în comerțul mondial o au serviciile de turism şi transport [vezi 1, p.126].

7.5. Specificul pieței serviciilor şi reglementarea acesteia pe piața mondială

Fiind foarte diferite atât ca formă, cât şi după conţinut, serviciile, fireşte, nu formează o piață unitară, care să se caracterizeze prin existența unor trăsături comune.

Până mai nu demult piața serviciilor (cu excepția serviciilor financiare) era câmpul de activitate al unor firme mici şi de dimensiuni medii. Situația s-a schimbat radical după apariția, mai bine zis, după ieşirea masivă pe piață a corporațiilor transnaționale, care au reuşit să-şi pună în serviciu mijloacele moderne de telecomunicații, să creeze un sistem global de transmitere a informației.

Apariția CTN a condus la ştergerea hotarelor dintre anumite tipuri de servicii. Băncile, bunăoară, au început să emită cărți de credit, să exercite funcții caracteristice agenților de transport. CTN extind realizarea celor mai noi tipuri de produse, garantând cumpărătorului deservirea de către firme a mijloacelor tehnice respective, care sunt accesibile în orice punct de pe globul pământesc.

În prezent asemenea organizații internaționale specializate, cum sunt, spre exemplu, ICAO – Organizația Internațională a Aviației Civile, OMT – Organizația Mondială a Turismului, OIM – Organizația Internațională Maritimă se specializează în reglementarea serviciilor din cadrul unei anumite ramuri.

La nivel regional reglementarea pieței serviciilor, de regulă, se efectuează în limitele acordurilor regionale integraționiste. Bunăoară, în Uniunea Europeană sunt ridicate restricțiile în cazul comerțului reciproc de mărfuri şi servicii.

În domeniul investițiilor GATT (OMC) utilizează regimul național în relațiile cu firmele străine, adică le acordă aceleaşi drepturi ca şi producătorilor autohtoni. Țările în curs de dezvoltare, la rândul lor, tind să-şi păstreze dreptul de a controla activitatea firmelor străine şi, în primul rand, a filialelor CTN, adică se orientează spre clauza națiunii celei mai favorizate.

După negocieri îndelungate, la runda de la Uruguay din anul 1986, a fost adoptat un acord special, care a primit denumirea de GATS (Acordul General pentru comerțul cu servicii), ce se compune din trei părți. El include, în primul rand, acordul cadru, ce stabileşte principiile şi regulile

de reglementare a pieţei serviciilor, acordurile speciale, acceptabile pentru unele ramuri de servis, precum şi lista angajamentelor guvernelor naţionale privind lichidarea restricţiilor în ramurile de servis.

De la 1 ianuarie 1995 Acordul cu privire la reglementarea comerţului cu servicii a intrat ca parte indispensabilă în setul de documente privind crearea Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC).

Rezumat

În ultimii 15 ani se observă o creştere stabilă şi permanentă a comerţului mondial de mărfuri şi servicii, ce depăşeşte ritmul de creştere a PIB-ului.

Tendinţa de amplificare a relaţiilor economice mondiale este cauzată de schimbările calitative din comerţul mondial: dezvoltarea preponderentă a comerţului cu maşini şi utilaje, cu articole moderne bazate pe realizările ştiinţei şi tehnicii. Practic la acelaşi nivel înalt se menţine cota ţărilor dezvoltate, ce deţin în mod stabil trei pătrimi din schimbul internaţional de mărfuri.

Extinderea relaţiilor externe este însoţită de activizarea căutării de noi mijloace pentru realizarea politicii comerciale externe: renunţarea la formele valorice de protecţionism, în favoarea unor modalităţi mai flexibile, dar mult mai eficiente. Modificări similare suportă şi mijloacele de fortificare a exportului, unde pe scară tot mai largă se utilizează metode adecvate specificului producţiei actuale, perfectă din punct de vedere tehnic şi bazată pe realizările progresului tehnico-ştiinţific: bariere tehnice şi standarde, subvenţionarea de către stat a lucrărilor ştiinţifice şi de proiectare, noi forme de asigurare, extinderea deservirii post-realizare, asigurarea informaţională a cumpărătorilor potenţiali.

Deosebit de rapid se dezvoltă formele noi de relaţii economice internaţionale şi, în primul rând, piaţa serviciilor, căreia îi revin până la 30% din întregul volum al relaţiilor economice mondiale.

O consecinţă generală a tendinţelor sus-menţionate devine intensificarea reglementărilor internaţionale. Organizaţiile internaţionale, mai cu seamă GATT şi OMC, ce se specializează în comerţul exterior şi relaţiile economice externe, capătă un caracter tot mai extins şi global din contul creşterii numărului lor de membri, dar şi prin includerea în orbita lor de reglementare a unor noi sfere ale politicii economice a statului.

Noţiunile principale

LIBERALIZAREA COMERŢULUI INTERNAŢIONAL – procesul de reducere a barierelor netarifare din calea dezvoltării comerţului internaţional.

COTA DE EXPORT – indicele cantitaiv ce caracterizează importanţa exportului pentru economie, unele ramuri şi tipuri de producţie.

COTA DE IMPORT – indicele cantitaiv sau instrumentul administrativ-cantitativ de reglementare a importului, ce caracterizează importanţa acestuia pentru economie, unele ramuri şi întreprinderi, la anumite tipuri de producţie.

TAXELE VAMALE – taxă de plată, sau instrument administrativ-cantitativ, de reglementare a importului, percepută de către stat prin intermediul instituţiilor sale de la mărfurile, bunurile ce trec frontierele ţării.

TARIFELE VAMALE – liste sistematizate de mărfuri impuse cu taxe vamale, mijloc clasic de dirijare economică a importului de către stat.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: Учебник /Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.108-131.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М.: МО, 1996.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., 1996.
4. Киреев А. Международная экономика. М., МО. 1997.
5. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюктура, цены и маркетиг. М.: МО, 1993.
6. Б. Болотин. Мировая экономика за 100 лет. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 9, с.90-114.
7. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. –М.: Изд-.во “Консалтбанкир”, 2001. – 624с.
8. N. Sută, D. Miron, S. Sută Selejean. *Comerţ internaţional şi politici comerciale contemporane.* Editura ALL, Bucureşti. 1997.
9. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
10. Donescu Anca. Statul şi economia de piaţă. Bucuraşti, EdituraEconomică, 2000. –224p.
11. Comerţul exterior al Republicii Moldova. Anuarul statistic 1999. Chişinău, 2001.-356p.

12. Burnete Sorin. Comerț internațional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –285p.
13. Moldovanu D. Economia relațiilorexterne. Chişinău, Editura ABC, 1999. –240p.
14. Roşu-Hamzescu Ion. Comerțul internațional cu servicii. Bucureşti. Ed. Ştiințifică şi Enciclopedică, 1989. –237p.

Capitolul VIII. CIRCULAȚIA INTERNAȚIONALĂ A CAPITALULUI. ESENȚA, MECANISMUL ŞI FORMELE. UNII INDICATORI

8.1. Esența circulației internaționale a capitalului. Formele lui.
8.2. Rolul deosebit al investițiilor capitale.
8.3. Amploarea investițiilor internaționale directe, repartizarea lor în economia mondială contemporană.
8.4. Locul țărilor din Europa Centrală şi de Est şi al țărilor din CSI în sfera investițiilor internaționale.

8.1. Esența circulației internaționale a capitalului. Formele lui

Există două concepte referitoare la noțiunea de esență a circulației internaționale a capitalului. Deosebirile dintre aceste concepte, la rândul lor, se explică prin două cauze: în primul rând, prin dezvoltarea pieței şi a formelor ei componente de relații economice; în al doilea rând, prin faptul că se modifică înțelegerea esenței, rolului şi importanței anumitor forme ale acestor relații în dezvoltarea şi perfectarea economiilor naționale, a caracterului problemelor, securității economice şi bunăstării social-economice.

După caracterul şi formele lor investițiile internaționale de capital pot fi diferite.

După ***sursele de proveniență*** – acesta e capitalul de stat şi privat.

Capitalul de stat (oficial) constiuie mijloacele, ce iese din țară sau vin din străinătate la decizia fie nemijlocit a guvernelor, fie a organismelor interguvernamentale. După forma lor acestea sunt: împrumuturile de stat, creditele, granturile (darurile), ajutoarele, circulația internațională a cărora este determinată de acordurile interguvernamentale. Tot aici intră creditele şi alte mijloace din partea organizațiilor internaționale (bunăoară, creditele de la FMI).

Capitalul privat îl constituie mijloacele din surse nestatale, amplasate peste hotarele țării sau primite de peste hotare de către

persoanele particulare (juridice sau fizice). Din acestea fac parte investiţiile, creditele comerciale, creditarea interbancară şi aceste mijloace nu sunt legate nemijlocit de bugetul de stat, dar guvernul le ţine în câmpul său de vedere şi poate, în limitele împuternicirilor sale, să le controleze şi reglementeze.

După ***caracterul utilizării*** lor investiţiile internaţionale de capital pot fi antreprenoriale şi de împrumut. Primele, direct sau indirect, se investesc în producţie şi presupun acordarea dreptului pentru obţinerea unui anumit volum de profit sub formă de dividende. Cel mai adesea în această calitate se prezintă capitalul privat. Al doilea tip de investiţii înseamnă acordarea unor mijloace de împrumut cu dobândă. Aici e activ capitalul din sursele de stat, dar şi din surse particulare ce efectuează operaţii substanţiale.

După ***termenul lor*** investiţiile internaţionale de capital se împart în: (1) investiţii pe termen mediu sau lung şi (2) pe termen scurt. Din primele fac parte alocaţiile pe termen mai mare de un an. Aici intră cele mai importante investiţii capitale, adică alocaţiile de capital antreprenorial sub formă de investiţii directe şi de portofoliu (preponderent private), precun şi capitalul de împrumut (creditele de stat).

După ***obiectivele*** pe care le urmăresc investiţiile internaţionale de capital se divizează în (1) investiţii directe şi (2) investiţii de portofoliu. Primele sunt alocaţii de capital pentru realizarea unui obiectiv în perspectivă şi asigură interesul respectiv cu ajutorul dreptului de proprietate sau al dreptului decizional de gestiune. În temei investiţiile directe constituie capital antreprenorial privat. Investiţiile de portofoliu nu acordă dreptul de control asupra obiectului investiţiei, ci doar dreptul pe termen lung de a obţine venit, dreptul preponderent, în sensul ordinii de obţinere a venitului dat. Aceasta îşi găseşte expresie în diverse tipuri de acţiuni (simple şi privilegiate). FMI în acest context (adică în acest "scop") delimitează încă o grupă – "alte investiţii", formată în temei din împrumuturi internaţionale şi depozite bancare; acestea pot fi găsite alternativ ba în grupa (1), ba în (2).

Forme importante de activitate comercială sunt şi leasingul, inginiringul alte modalităţi de efectuare a serviciilor comerciale. Leasingul s-a dovedit a fi la acelaşi nivel cu investiţiile, pentru că plăţile pe care le primeşte arendatorul pentru utilajul dat în arendă devin pentru acesta o formă de obţinere a unui venit constant. Nu pot fi ignorate nici alte

aspecte ale activităţii investiţionale, începând cu inginiringul, adică realizarea drepturilor asupra proprietăţii intelectuale, la concret – a drepturilor de autor şi drepturilor conexe, drepturilor asupra mărcilor comerciale, descoperirilor geografice, construcţiilor industriale, patentelor, elaborării reţelelor integrate, informaţiei închise (nebrevetate), adică a secretului comercial [1, c.136].

Statul dispune de un set substanţial de instrumente economico-financiare pentru intensificarea sau frânarea activităţii economice şi, în primul rând, investiţionale, a sectorului nestatal al economiei. În acest scop el oferă clauza naţiunii celei mai favorizate pentru investiţii de capital, precum şi pentru veniturile de la realizarea producţiei preconizate, efectuează creditarea preferenţială şi acordă subvenţii, introduce termene reduse de amortizare a investiţiilor capitale, se prezintă în calitate de garant financiar şi juridic al investiţiilor capitale, răscumpără sectoare de pământ, desfăşoară alte activităţi stimulatorii [10, p.700-701].

8.2. Rolul special al investiţiilor străine directe

Din diverse motive investiţiile exercită o acţiune considerabilă asupra întregii economii mondiale şi a nucleului ei – businessul internaţional.

Atunci când se vorbeşte despre investiţiile directe, se are în vedere existenţa fie a controlului internaţional asupra a 10 sau mai multe procente din acţiunile simple sau voturi, fie asupra "votului efectiv" în administrarea întreprinderii. În unele cazuri aceasta vizează numai proprietatea, cotele din capitalul acţionar, ce se pot obţine:

a) prin procurarea acţiunilor în străinătate;

b) cu ajutorul reinvestirii profitului;

c) prin intermediul împrumuturilor intrafirmă sau a datoriilor intrafirmă.

Mulţi consideră aceste forme insuficiente şi, pe bună dreptate, continuă şirul lor cu diverse forme neacţionare (incluzând subcontractele, acordurile administrative, franchisingurile, tranzacţiile cu licenţă, distribuirea producţiei etc.).

Se ştie, că volumul investiţiilor depinde de rata acumulării, adică de partea PIB-ului care se economiseşte. Există o dependenţă directă între rata creşterii economice şi rata investiţiilor (tab. 8.1.).

După cum se ştie, investiţiile capitale cresc în ritm accelerat. Dacă din anul 1914 până la sfârşitul războiului al doilea mondial investiţiile străine au crescut cu 1/3, în următorii 10 ani s-au dublat, apoi ulterior s-au dublat peste fiecare 6-7 ani. În prezent suma investiţiilor străine directe constituie circa 3 trilioane doari SUA [vezi 1, p.137-138].

Tabelul 8.1.

Investiţiile de capital şi creşterea economică
în anii 1950-1980 (în %)

Ţara	Rata medie a investiţiilor în PIB	Rata creşterii economice
1. Japonia	30	8,4
2. Germania	23	5,5
3. Franţa	21	4,8
4. Italia	20	4,6
5. SUA	18	3,5
6. Marea Britanie	17	2,5

Sursa: Moldovanu D. Economia politică. 2001, p.215.

Această accelerare a ritmului de creştere a investiţiilor străine se explică, însă, nu prin faptul că ar exista un surplus de capital, care şi-ar căuta o aplicare mai profitabilă din cauza pieţei interne limitate şi a imposibilităţii de a fi utilizat eficient în economia internă, în timp ce există ţări cu posibilităţi mai mari de obţinere a profitului. A avut loc restructurarea economiei întregii lumi, atunci când corporaţiile transnaţionale au început să exporte peste frontiere nu capitalul sub formele vechi, ci producţia (întreprinderile), iar problema principală a devenit nu doar posibilitatea obţinerii profitului, ci caracterul de lungă durată (permanent) al unei asemenea posibilităţi (atâta timp, cât există întreprinderea).

Procesele integraţioniste internaţionale se imbină strâns cu cele corporative, ceea ce introduce un nou element în problema generală ce ţine de internaţionalizarea vieţii pe planetă. Numărul corporaţiilor transnaţionale (CTN) creşte neîncetat: în anul 1969 erau mai puţin de 7 mii, la începutul anului 1998 – 45 mii. Ele controlează activitatea a peste 280 mii filiale ale lor din străinătate. La întreprinderile CTN sunt angajaţi circa 75 mil. lucrători, inclusiv aproximativ 40 mil. – la întreprinderile străine controlate de ele. Concomitent, mai mult de 90% din numărul toatal al CTN îşi au bazele în ţările dezvoltate, circa 8% -

în cele în curs de dezvoltare şi mai puţin de 1% - în ţările cu economie tranzitorie. În prezent CTN le revin 1/5 din PIB-ul ţărilor dezvoltate şi 1/3 din producţia lor industrială. Sub controlul CTN se află aproximativ 80% din patentele şi licenţele pentru tehnologiile moderne. Activele lichide ale CTN depăşesc mai mult de două ori rezervele valutare totale ale ţărilor dezvoltate şi ale organizaţiilor creditar-valutare internaţionale [13, p.21]. În ansamblu ele controlează 1/3 din activele sectorului privat al industriei mobdiale, 40% din producţia industrială mondială, 90% din exportul ţărilor industrial dezvoltate, 80% din investiţiile directe, CTN le revin 30% din PIB mondial. Activele lor au atins nivelul de 10 tril. dol.[11, p. 102] .

Suma totală a investiţiilor directe, ce se află în structurile CTN constituie circa 3,0 trilioane dolari. CTN şi formaţiunile similare formează cel mai dinamic sector al economiei mondiale.

Este interesant să observăm coraportul dintre primele cele mai mari CTN. Reitingul acestor companii în ultimii ani puţin ce s-a schimbat, dacă judecăm după volumul activelor lor din străionătate. În *anexa* 6 sunt prezentate 20 companii transnaţionale, care operează în economia mondială (cu excepţia sectorului financiar) şi indicii activităţii lor conform datelor din raportul UNCTAD referitor la investiţiile străine în anul 1998 [12, p .84-86].

8.3. Amploarea investiţiilor internaţionale directe, repartizarea lor în economia mondială contemporană

Din punct de vedere structural această problemă se prezintă în modul următor:

(1) Mărimile absolute şi comparative ale participării anumitor ţări şi regiuni în suma totală a investiţiilor internaţionale;

(2) Dinamica modificărilor anuale;

(3) Cauzele şi tendinţele modificărilor.

În legătură cu primul punct trebuie să subliniem în mod special că, practic, toate ţările sunt atât exportatoare, cât şi importatoare de investiţii directe, sau, altfel spus (deoarece asemenea investiţii se fac preponderent prin canalele CTN), ca ţări de bază (acolo, unde se află subdiviziunea principală a corporaţiei internaţionale a investitorului) şi ca ţări primitoare (acolo unde investitorii străini îşi au companii fiice, filiale,

secţii, ce activează pe baza investiţiilor directe). De aceea în tabelul de mai jos (8.2.) locul fiecărui grup de ţări şi nivelul în ansamblu pe economia lumii se va caracteriza cu ajutorul a doi indicatori: a) *importator*, b) *exportator* (mild. dol. SUA, în anul 1995- conform datelor "Raportului investiţional mondial " pe anul 1996).

Tabelul 8.2.

Locul diferitor grupuri de ţări în importul şi exportul mondial (mild. dollari)

Întreaga lume	a) 2657	б) 2730
Ţările induustrial-dezvoltate	a) 1933	б) 2514
Ţările în curs de dezvoltare	a) 653	б) 214
Ţările din Europa Centrală şi de Est	a) 32	б) 1,4

Dacă analizăm 10 din ţările cele mai mari importatoare şi exportatoare de capital (vezi tabelul 8.3), apoi tabloul, la prima vedere, poate părea simplu şi obişnuit: în listă se enumeră liderii de totdeauna ai economiei mondiale. Printre aceştia: SUA, Marea Britanie, Germania, Japonia, Franţa, Canada, Italia etc., adică "cele şapte" ţări puternic industrializate, de întâlnirile anuale neformale ale cărora depind deciziile economice cheie şi consecinţele lor la nivel global [1, p.139].

Tabelul 8.3.

Divizarea ţărilor după mărimea investiţiilor directe (mil. dol., 1995.)

1. SUA	A) 564637	1. SUA	b) 705570
2. Marea Britanie	A) 244141	2. Marea Britanie	b) 319009
3. Franţa	A) 162423	3. Japonia	b) 305545
4. Germania	A) 134002	4. Germania	b) 235003
5. China	A) 128959	5. Franţia	b) 200902
6. Spania	A) 128859	6. Olanda	b) 1588615
7. Canada	A) 116788	7. Canada	b) 110388
8. Australia	a) 104176	8. Elveţia	Б) 108253
9. Ţările-de-Jos	a) 102598	9. Italia	b) 86672
10. Belgia/Luxemburg	a) 84605	10. Hongkong	б) 85156

Însă această simplitate şi mod obişnuit este amăgitoare. La o studiere mai atentă observăm detalii destul de "picante" în coloana (a): aici lipseşte Japonia (ea nu şi-ar fi găsit nici un rândişor, chiar dacă lista celor zece ţări ar fi fost prelungită şi mărită de câteva ori: investiţiile internaţionale directe admise de guvern şi business în această ţară constituie doar 17831 mil. dol.). Pe locurile "vacante" în coloana din

stânga (“țările care primesc”) s-au situat China, Spania, Australia, Olanda, Belgia/Luxemburg. În coloana întâi (țările de bază”) au nimerit de asemenea Olanda, Elveția, Hongkong (care ocupă deocamdată un loc aparte în lista investițională a lumii; precum se vede, Hongrong şi în viitor, după alipirea la China, va ocupa un loc aparte ca formațiune economică independentă în economia mondială).

În prezent există temeiul de a se vorbi despre o structură tripolară globală a investițiilor străine directe - SUA, Uniunea Europeană, Japonia. Acestei triade îi revin aproximativ 4/5 din volumul total al importului şi exportului de investiții – considerabil mai mult în raport cu ponderea lor în comerțul mondial [vezi 1, p.140-141].

Cât priveşte amploarea actuală a circulației internaționale a investițiilor directe în dimensiuni de timp (e menționată mai sus ca punctul 2), apoi în anul 1996 tabloul a fost următorul. Din suma fluxurilor în anul 1995 circa 315 mild. dol. cea mai mare parte (203 mild. dol.) revine țărilor industrial dezvoltate, aproximativ 100 mild. – celor în curs de dezvoltare (inclusiv mai mult de 38 mild. – Chinei) şi circa 12 mild. – țărilor din Europa Centrală şi de Est (inclusiv Rusia).

Referitor la punctul (3) al acestui compartiment, adică privind cauzele dinamicii investițiilor directe şi tendințele lor preconizate în această privință, tabloul este următorul. Principalii participanți la circulația internațională a capitalului nu sunt din rândurile țărilor, care diferă doar prin regimul investițional preferențial, ci din al celor în care se dezvoltă cel mai mult procesele economiei de piață.

Economia mondială se îndreaptă spre crearea unui mecanism multilateral, ce va fixa “regulile jocului” în sfera investițiilor străine directe [b]. În legătură cu aceasta există câteva circumstanțe. Se observă creşterea numărului de modificări în legislație, ceea ce conduce la liberalizarea regimului investițional (în anul 1995 s-au făcut 112 modificări în 64 de țări, totodată în 106 cazuri regimul a fost ameliorat). A crescut brusc numărul acordurilor bilaterale (în iunie 1996 erau încheiate 1160 de asemenea acorduri între 158 țări). A crescut rolul acordurilor teritoriale, ce prevăd aspecte concrete (inclusiv regimul, garantarea investițiilor, reglementarea divergențelor în problema investițiilor, contracararea plăților ilegale şi a altor forme de corupție, prevenirea practicii restrictive de afaceri, asigurarea protecției mediului ambiant, soluționarea problemelor sociale cardinale etc.).

Analiza planurilor celor mai mari investitori permite să avem o imagine despre întregul tablou. Toţi investitorii îşi planifică operaţiuni active în străinătate. Dar există anumite "nuanţe geografice": firmele americane se bazează pe piaţa europeană occidentală (mai ales în domeniul tehnologiilor avansate şi al producerii mărfurilor de consum); CTN europene contează pe investiţii solide pe piaţa americană, CTN japoneze preferă piaţa asiatică. Cât priveşte ţările în curs de dezvoltare, apoi noile lor investiţii vor fi amplasate probabil tot în ţările în curs de dezvolatere.

8.4. Locul ţărilor din Europa Centrală şi de Est şi al ţărilor din CSI în sfera investiţiilor internaţionale

Ţările din grupul menţionat în titlul prezentului compartiment în multe surse şi în practica internaţională sunt incluse în rândul ţărilor cu economie tranzitorie. Din punct de vedere social-economic corectitudinea acestei repartizări s-ar părea că nu poate fi pusă la îndoială. Într-adevăr, în aceste ţări au loc procese de dezvoltare a relaţiilor de piaţă, de formare a unei economii de piaţă civilizate.

Cele mai mari state primitoare de investiţii străine directe în grupa dată (conform datelor din anul 1995, mil dol.) sunt: Ungaria – 3500, Polonia – 2510, Republica Cehă – 2500, Rusia – 2017, România – 373, Lituania – 250. La rândul lor, ţările din grupa dată se prezintă şi ele în calitate de investitori. Majoritatea corporaţiilor care investesc în fostele ţări din comunitatea socialistă sunt din Uniunea Europeană. SUA le revin 15%, Japoniei – 1% din noile alocaţii [vezi 1, p.145--146].

Aplicabil la ţările din CSI datele cu privire la fluxul anual de investiţii străine directe (a) şi exportul acestora (b), privind suma totală a investiţiilor străine directe investite în ţară (c) şi investiţiile similare ale acestor ţări în străinătate (d) conform situaţiei din anul 1995, au următoarele caracteristici cantitative (mil. dol., estimativ) (tab. 8.4.):

Tabelul 8.4.

Datele privind volumul investiţiilor străine directe în ţările din CSI (mil. dol.)

	(a)	(b)	(c)	(d)
Azerbaidjan	110	…	110	…
Armenia	1	…	18	…

Belarus	20	…	52	…
Georgia	…	…	…	…
Kazahstan	284	…	719	…
Kârgâzstan	15	…	25	…
Turkmenistan /Tadjikistan	15	…	25	…
Moldova	32	…	86	
Rusia	2017	129	4054	515
Uzbekistan	115	…	250	…
Ucraina	200	3	759	11

Sursa: Международные экономические отношения: Учебник/Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.146.

Aspectele ce ţin de investiţii figurează în convenţiile şi acordurile comercial-economice din cadul CSI, inclusiv în Trataul privind aprofundarea integrării în domeniile economic şi umanitar (încheiat între Federaţia Rusă, Belarus, Kazahstan şi Kârgâzstan la 29 martie 1996) şi în Trataul cu privire la formarea Comunităţii dintre Belarus şi Rusia (din 2 aprilie 1996).

Fundamentul concepţiei de integrare economică a ţărilor Comunităţii trebuia să-l constituie Tratatul cu privire la Uniunea Economică a ţărilor din CSI, semnat în luna septembrie 1993. Însă obiectivele trasate în tratat s-au dovedit a fi nerealiste. Una din probleme a devenit nerespectarea cronică a acordurilor semnate, precum şi diferenţierea în creştere a intereselor economice ale ţărilor participante la CSI. În opinia unor economişti, CSI se prezintă astăzi mai degrabă ca un mecanism de susţinere a modus vivendi, scopul principal fiind nu atât determinarea definitivă a unui anumit model de Comunitate, cât menţinerea în măsura posibilităţilor a cât mai multe variante ale viitoarei ei dezvoltări [11, p 534].

În dezvoltarea şi aprofundarea participării lor la procesele investiţionale internaţionale ţările din grupa dată văd o condiţie importantă pentru avansarea economiilor lor naţionale, ceea ce, bineînţeles, nu presupune în nici un caz transmiterea către investitorii străini a rolului decisiv în întregul proces al dezvoltării naţionale a acestor ţări, diminuarea şi, cu atât mai mult, prejudicierea intereselor naţionale, a bunăstării şi securităţii naţionale.

La începutul anilor 90 în condiţiile de destrămare a zonei rublei, liberalizare a preţurilor, în special la resursele energetice, privatizarea care începuse a schimbat esenţial structura intereselor comerciale şi comerţul dintre ţările CSI s-a redus. Astfel, cota comerţului reciproc

dintre țările CSI în comerțul lor exterior, conform datelor CEI, a scăzut din anul 1990 până în 1995 de la 69 la 32,8%. Comerțul Belarusiei cu țările CSI în această perioadă s-a redus de la 83,0 până la 64,0%; al Kazahstanului – de la 84,0 la 60,0%; Rusiei – de la 57,0 la 22,0%; Uzbekistanului - de la 84.0 la 34,0%; Ucrainei – de la 78,0% la 57,0%; Azerbaidjanului – de la 84.0 la 37,0%; Armeniei – de la 85,0 la 52,0%; Georgiei – de la 83,0% la 44,0%; Kârgâzstanului – de la 82,0 la 67,0%; Moldovei – de la 86,0 la 65,0%; Tadjikistanului – de la 85,0 până la 47% [11, p. 525].

Experiența țărilor cu economie tranzitorie arată că cu cât e mai pronunțat declinul economic, cu atât e mai înalt nivelul economiei tenebre, mai frecvente sunt evaziunile fiscale. În țările din Europa Centrală şi de Est proporțiile economiei tenebre sunt comparabile în ansamblu cu cele, cu care s-au confruntat țările din Europa Occidentală: momentul de vârf al activității tenebre coincide cu etapa inițială a reformelor de piață, iar apoi continuă în descreştere. Însă în CSI şi Țările Baltice, unde tranziția la economia de piață s-a confruntat cu dificultăți deosebit de mari, cota economiei tenebre în PIB s-a dovedit a fi mult mai mare, dacă e să judecăm după datele de la mijlocul anilor 90 (tab 8.5.).

Tabelul 8.5.

Proporțiile economiei tenebre într-o serie de țări, % față de PIB [6, p.236].

Țările	Nivelul în anul 1994	Creşterea în anii 1989 – 1994, Puncte procentuale
Cehia	18	12
Ungaria	29	1
Polonia	15	-
Bulgaria	29	6
România	17	-5
Ucraina	46	34
Belarus	19	7
Moldova	40	28
Azerbaidjan	58	46
Georgia	64	52
Kazahstan	34	22
Rusia (1996)	40	28
Sursa: Вопросы экономики. 1998. №8, с.59 –60.		

Rezumat

Standardele economiei mondiale contemporane includ în sine o componentă deosebit de importantă, privind regulile de atragere a investiţiilor străine directe, de funcţionare a acestora în cadrul economiei naţionale, la nivel regional şi internaţional. Experienţa arată că utilizarea cu pricepere şi competenţă a investiţiilor străine constituie o garanţie a funcţionării reuşite a economiilor naţionale în condiţii de concurenţă.

Cu toate multitudinea formelor ei circulaţia internaţională a investiţiilor de capital, rolul prioritar îl deţin la etapa actuală investiţiile străine directe, concomitent mecanismul şi canalele prin care acestea se efectuează se află în proces de permanentă perfecţionare şi dezvoltare, modernizându-se împreună cu transformările structurale din întreaga economie mondială.

În pofida presupunerilor şi speranţelor, că investiţiile străine directe vor sosi îndată după ce investitorilor li se vor acorda facilităţi şi stimulente deosebite, experienţa mondială (inclusiv a ţărilor din fosta comunitate socialistă) demonstrează: capitalul străin în forma sa investiţională de producţie preferă să fie amplasat în ţările în care se dezvoltă eficient şi dinamic economia de piaţă.

Noţiunile principale

INVESTITOR – persoana juridică sau fizică ce efectuează investiţii de capital.

INVESTIŢII DIRECTE – investiţii antreprenoriale, în rezultatul cărora investitorul posedă o cotă decisivă de proprietate sau obţine dreptul să efectueze controlul administrativ asupra obiectului de investire a capitalului său.

INVESTIŢII DE PORTOFOLIU – investiţii antreprenoriale, în rezultatul cărora investitorul nu obţine dreptul de control administrativ asupra obiectului de investire a capitalului său.

ROYALTY – plăţile regulate conform acordului de licenţă, stabilite în procente faţă de volumul de dobândire a materiei prime minerale sau valoarea producţiei fabricate.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: Учебник/Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.132-148.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М.: МО, 1996.

3. В.Д.Щетинин. Международные экономические отношения. Курс лекций.
4. Выпуск 1. Дипломатическая Академия, 1996, гл. 2, с.95, 96.
5. Статья В.В.Разумовского в журнале “Международная жизнь”, № 10, 1996.
6. Основы внешнеэкономических знаний. Под ред. И.П.Фоминского, М. 1990.
7. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 1, с.3-15.
8. И. Доронин, В. Загашвили, В. Приписнов. Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 - начале 2001 г. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 8, с.3-13.
9. Б. Болотин. Мировая экономика за 100 лет. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 9, с.90-114.
10. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юность, 2000. – 861 с
11. Современные международные отношения. Учебник/Под ред. А.В.Торкунова. –М., 2000. – 284с.
12. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник/Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П.Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н.Осьмовой. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000 – 480 с.
13. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/ Под ред. Л.Н.Красавиной . –2-е изд. –М.: Финансы и статистика, 2000. - 608с.
14. Статистический ежегодник стран СНГ.
15. Elorin Banciu. *Investiţiile străine directe pe plan mondial*. “Tribuna Economică”, 2001, №45, с.67-69.
16. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale)*. Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p.
17. Moldova XXI. Strategia naţională pentru Dezvoltare Durabilă. Chişinău, 2000.- 129p.
18. Anghelache C. – România are nevoie acută de investiţii. Cotidianul “Economistul”, Bucureşti, 15-16 decembrie 2000.
19. Comerţul exterior al Republicii Moldova. Anuarul statistic 1999. Chişinău, 2001.-356p.
20. Alte surse

Capitolul IX. CIRCULAȚIA POPULAȚIEI ŞI A RESURSELOR DE MUNCĂ. TIPURILE ŞI ROLUL MIGRAȚIUNII INTERNAȚIONALE. POLITICA ÎN DOMENIUL MIGRAȚIUNII

9.1. Circulația internațională a populației şi resurselor de muncă.
9.2. Cadrul internațional de drept al migrațiunii interstatale de muncă.
9.3. Politica imigraționistă a țărilor importatoare de resurse de muncă.
9.4. Politica emigraționistă a țărilor exportatoare de resurse de muncă.
9.5. Politica Republicii Moldova în domeniul migrațiunii.

9.1. Circulația internațională a populației şi resurselor de muncă

Numărul populației lumii pe parcursul întregii istorii a omenirii creşte neîncetat. Multe secole la rând populația a crescut deosebit de lent (la începutul erei noastre erau 256 mil. oameni, către anul 1000 – 280 mil. oameni, în 1500 – 427 mil. oameni). În secolul XX ritmul de creştere a populației s-a accelerat brusc. Dacă la cifra de un miliard populația lumii a ajuns aproximativ în anul 1820, apoi al doilea miliard l-a atins pecte deja 107 ani (în anul 1927), cel de al treilea miliard – peste 32 de ani (în 1959), cel de al patrulea - 15 ani mai târziu (în 1974), al cincilea miliard – după trecerea a doar 13 ani (în 1987) şi cel de al şaselea miliard - după 12 ani (în 1999). Toate acestea se soldează cu o problemă demografică foarte acută, deoarece mai mult de 80% din creşterea populației lumii revin țărilor în curs de dezvoltare. Conform datelor unor specialişti se preconizează că aproximativ în anul 2010, numărul populației se va stabiliza la nivelul de 10,5 mild. oameni [13, p.402-404].

Una din manifestările internaționalizării şi democratizării vieții economice şi social-culturale a omenirii, precum şi ale consecințelor unor contradicții internaționale acute, confruntărilor directe dintre țări şi popoare, situațiilor excepționale şi calamităților naturale o constituie permutările de amploare intrastatale şi interstatale ale populației şi resurselor de muncă sub diverse forme. Aceştia sunt migranții neforțați,

care se folosesc de drepturile şi posibilităţile pe care li le acordă civilizaţia umană şi pieţele de muncă internaţionale pentru a-şi alege un loc de muncă şi de trai. Aceştia sunt refugiaţii şi migranţii forţaţi, care şi-au părăsit casele fără voia lor; sub presiunea anumitor "circumstanţe" [2].

Amploarea fluxurilor şi dramatismul situaţiei unor asemenea migranţi în unele perioade istorice şi ani se transformă în probleme globale, soluţionarea cărora necesită o largă colaborare internaţională.

Comunitatea mondială, care până mai nu demult nu cunoştea nemijlocit dimensiunile şi specificul proceselor migraţioniste la nivel internaţional, se confruntă acum cu necesitatea de a coordona eforturile multor ţări în soluţionarea problemelor grave şi reglementarea colectivă a fluxurilor de migranţi. Ultimul deceniu al secolului XX, începutul secolului actual se caracterizează prin faptul că ţările importatoare şi ţările exportatoare ale forţei de muncă introduc corective esenţiale în politica lor migraţionistă.

Migrarea interstatală a populaţiei şi forţei de muncă apare în cazul existenţei unui contrast esenţial între nivelul dezvoltării economice şi sociale şi ritmul creşterii demografice naturale în ţările care primesc şi oferă forţă de muncă. Centrele geografice principale de imigraţiune sunt ţările cele mai dezvoltate – SUA, Canada, Australia, majoritatea ţărilor din Europa Occidentală, precum şi ţările cu venituri mari de la realizarea petrolului şi care cunosc o creştere economică de amploare (Arabia Saudită, Bahrein, Kuweit şi Emiratele Arabe Unite etc..).

Experienţa mondială vorbeşte despre faptul că migraţiunea de muncă asigură avantaje indiscutabile atât ţărilor care primesc forţa de muncă, cât şi celor care o oferă. Dar ambele forme au generat şi grave probleme social-economice.

La consecinţele pozitive ale migraţiunii resurselor de muncă pot fi atribuite contribuţia acestor procese la ameliorarea şomajului, apariţia în cazul ţării exportatore de forţă de muncă a unei surse suplimentare de acumulare a valutei sub formă de încasări de la emigrare, precum şi obţinerea de către emigranţi a unui nivel mai înalt de cunoştinţe şi experienţă avansată. La întoarcerea în ţară, de regulă, aceştia completează rândurile clasei de mijloc, îşi investesc mijloacele în afaceri proprii, creind locuri noi de muncă.

La consecinţele negative ale migraţiunii de muncă trebuie atribuite tendinţa de creştere a consumului mijloacelor obţinute prin muncă

dincolo de frontierele ţării, intenţia de a ascunde veniturile obţinute, "scurgerea de creiere", uneori şi scăderea calificaţiei migranţilor încadraţi în câmpul de muncă etc.

Pentru neutralizarea consecinţelor negative şi intensificarea efectului pozitiv, pe care îl obţine ţara în rezultatul migraţiunii de muncă, se utilizează mijloacele politicii de stat. Însă erorile în ce priveşte orientarea politicii în domeniul migraţiunii trezesc reacţia nedorită sub forma creşterii migraţiunii clandestine şi implicării sociale active a migranţilor care se întorc în ţară etc. În acest domeniu sunt deosebit de evidente ineficienţa măsurilor stricte de directivă şi necesitatea unor acţiuni indirecte de reglementare din partea statelor şi guvernelor.

9.2. Cadrul internaţional de drept al migraţiunii interstatale de muncă

Ţinând cont de faptul că guvernul oricărei ţări este suveran în dreptul său de a stabili direcţiile şi obiectivele politicii migraţioniste, la elaborarea complexului de măsuri pentru reglementarea proceselor migraţiunii externe de muncă se consideră raţional şi necesar de a se respecta anumite norme de drept şi standarde, fixate în diverse documente ale organismelor internaţionale.

Ratificând convenţiile internaţionale, ţările care reglementează procesele migraţiunii de muncă recunosc prioritatea normelor de drept internaţional în raport cu legislaţia naţională. Ceea ce are o mare însemnătate atât pentru ţara însăşi din punctul de vedere al integrării ei în comunitatea mondială, cât şi pentru migranţi, drepturile cărora în străinătate se extind esenţial şi necesită protecţie.

O particularitate importantă a migraţiunii internaţionale a forţei de muncă este faptul că reglementarea procesului dat se efectuează de către două (sau mai multe) subiecte, ce acţionează la diverse stadii de permutare a populaţiei şi care urmăresc adesea interese diferite. Dacă ţara importatoare a forţei de muncă în cea mai mare măsură poartă răspundere pentru primirea şi utilizarea migranţilor, apoi în atribuţiile ţării exportatoare a forţei de muncă în cea mai mare măsură intră reglarea emigraţiei şi ptotecţia intereselor migranţilor în străinătate.

În multe aspecte interesele ţărilor exportatoare şi ale celor importatoare de forţă de muncă se dovedesc a fi strâns legate între ele.

Expresia juridică a interesului reciproc al ţărilor, care primesc şi trimit migranţi, se fructifică sub forma ***acordurilor bilaterale*** sau ***multilaterale în problemele migraţiunii***.

În prezent un număr mare de instituţii şi organizaţii, în primul rând din cadrul ONU, precum şi grupări regionale, se ocupă de problemele în legătură cu migraţiunea populaţiei şi resurselor de muncă.

Astfel, Comisia ONU pentru populaţie dispune de anumite fonduri, o parte din care se folosesc pentru subvenţionarea programelor naţionale în domeniul migraţiunii populaţiei. Activitatea OIM (Organizaţiei Internaţionale a Muncii) presupune în calitate de obiective: reglementarea migraţiunii populaţiei printr-o serie de acorduri internaţionale, adoptate de OMS (Organizaţia Mondială a Sănătăţii), se bazează pe normele sociale referitoare la starea fizică a municitorilor-migranţi. În convenţiile UNESCO se conţin prevederi, orientate spre ridicarea nivelului de instruire al muncitorilor-migranţi şi familiilor lor. Creşte rolul Organizaţiei Mondiale pentru Migraţiune (OMM), scopul căreia este asigurarea unei migraţiuni internaţionale reglementate şi planice, organizarea acesteia, schimbul de experienţă şi informaţie în problemele date. În Europa Occidentală de aspectele similare se ocupă Comitetul Interguvernamental pentru Problemele Migraţiunii (CIPM). Conform Convenţiei OMM referitoare la muncitorii-migranţi [4], protecţia drepturilor acestora se asigură prin:

- organizarea serviciilor fără plată în ajutorul migranţilor şi asigurarea acestora cu informaţia necesară (articolul 2);
- adoptarea unor măsuri contra informaţiei neautentice şi propagandei false în ce priveşte problemele de emigrare şi imigrare a cetăţenilor (articolul 3);
- adoptarea măsurilor ce asigură toate stadiile migraţiunii: plecarea, permutarea şi primirea migranţilor (articolul 4);
- organizarea serviciilor medicale respective (articolul 5);
- permisiunea de a transfera în patrie salariul şi economiile muncitorilor-migranţi (articolul 9) etc.

Convenţia include de asemenea câteva anexe, printre care primele două se referă la angajarea, amplasarea migranţilor şi condiţiile lor de muncă, iar a treia – la importul bunurilor personale ale migranţilor, uneltelor de muncă şi utilajului.

În Convenția OIM, adoptată în anul 1982, este expus de asemenea sistemul internațional de menținere a drepturilor lucrătorilor-migranți în domeniul asigurării sociale [5].

Ratificarea de către statele interesate a convențiilor internaționale, ce reglementează procesul migrațiunii de muncă, constituie o condiție necesară pentru realizarea lor.

9.3. Politica imigrațională a țărilor importatoare de resurse de muncă

Țările importatoare de resurse de muncă, ce simt în permanență necesitatea de a atrage forță de muncă, își fundamentează politica lor imigrațională, în primul rând, pe măsurile de reglare a numărului şi componenței calitative a lucrătorilor-migranți care sosesc.

Ca instrument de reglare a numărului lor se foloseşte *indicele cotei de imigrare*, care se calculează şi se aprobă anual în țara importatoare. La determinarea cotei se ia în calcul necesarul de forță de muncă străină al țării în ansamblu şi pe categorii de populație atrasă (după vârstă, sex, studii etc.), precum şi se iau în considerare starea pieței de muncă naționale, spațiul locativ, situația politică şi socială în țara importatoare. Cota de imigrație poate fi repartizată într-o anumită proporție între diverse categorii de imigranți. Bunăoară, în SUA în anul 1995 a fost acceptată următoarea repartizare a cotei de imigrare: 71% - rude ale cetățenilor SUA, 20% - specialişti, de care au nevoie SUA, şi 9% - alte grupuri de imigranți. Noua Lege a imigrării, adoptată în SUA în anul 1996, a extins considerabil cota de imigrare, dar a şi făcut mai stricte cerințele față de caracteristicile de calitate ale imigranților [6].

Despre cerințele înalte față de calitatea forței de muncă imigraționiste vorbeşte şi necesitatea de a trece procedurile de recunoaştere a documentelor de studii sau pregătire profesională ale migranților, precum şi privind experiența de muncă după specialitate. Cenzul de vârstă este unul dintre criteriile cele mai răspândite pentru selectarea imigranților. Cele mai mari şanse de a obține permisiunea de intrare în țara respectivă o au pretendenții mai tineri.

Printre alte cerințe, înaintate față de calitatea forței de muncă sunt:

- starea de sănătate a migrantului;

- anumite cerinţe suplimentare ce ţin de profesiune, referitoare la o serie de specialităţi şi profesiuni (bunăoară, în cazul programiştilor – cunoaşterea sistemelor computeriale respective etc.);
- restricţiile în plan individual şi psihologic (disponibilitatea de «caracter bun») etc.

Unul din obiectivele politicii imigraţioniste este protecţia pieţei naţionale a muncii contra fluxului necontrolat al forţei de muncă străine. Multe ţări importatoare de forţă de muncă au adoptat şi realizează programe de stat pentru stimularea repatrierii străinilor oficial înregistraţi, în care prevalează stimulente economice (şi nu administrative) – acordarea asistenţei materiale şi a posibilităţii de obţinere a profesiunii etc.

9.4. Politica emigraţionistă a ţărilor exportatoare de resurse de muncă

Organizaţia Internaţională a Muncii (OIM) a formulat astfel obiectivele politicii emigraţioniste a ţărilor exportatoare: emigraţia resurselor de muncă trebuie să contribuie la reducerea şomajului, încasarea mijloacelor valutare de la lucrătorii-emigranţi, care sunt folosiţi pentru echilibrarea operaţiunilor export-import; în străinătate emigranţilor trebuie să li se asigure nivelul de trai respectiv; cerinţa de întoarcere în patrie a emigranţilor se îmbină cu obţinerea de către aceştia în ţările străine a profesiunilor şi studiilor necesare.

Migraţiunea internaţională actuală a muncii se caracterizează prin activizarea şi creşterea influenţei ţărilor exportatoare de forţă de muncă, ce folosesc diverse metode şi mijloace pentru atingerea obiectivelor emigraţiei, şi anume:

- metode şi mijloace de protecţie a intereselor ţărilor exportatoare de resurse de muncă prin reglementarea amplorii şi componenţei calitative a persoanelor care pleacă în străinătate;
- metode de folosire a emigraţiei în scopul asigurării cu resurse a economiei ţării pe calea atragerii mijloacelor valutare ale lucrătorilor migranţi. Pentru aceasta în băncile naţionale emigranţilor li se deschid conturi cu dobândă mai mare, acestora li se creează condiţii avantajoase de utilizare a mijloacelor valutare proprii pentru procurarea mărfurilor şi utilajului de producţie etc.;

- metode şi mijloace de ocrotire a drepturilor lucrătorilor-emigranţi prin aplicarea acordurilor bilaterale şi formei contractuale de angajare a forţei de muncă pentru activitate în ţări străine, ce este chemată să asigure anumite garanţii economice şi sociale (privind retribuţia muncii, plata transportului, locuinţa, aprovizionarea alimentară şi deservirea medicală etc. Merită atenţie crearea fondurilor speciale, în atribuţiile cărora în afară de controlul asupra respectării drepturilor lucrătorilor-migranţi şi a familiilor lor intră acumularea de mijloace (fondul pentru bunăstare) pentru asigurarea deservirii medicale, construcţiei locative, extinderea reţelei de şcoli etc. a migranţilor care se întorc în patrie;
- măsuri ce contribuie la îmbinarea protecţiei intereselor de stat cu drepturile şi libertăţile lucrătorilor-migranţi. Unul din instrumentele de realizare a problemei date este introducerea licenţelor obligatorii pentru activitatea de angajare a cetăţenilor la muncă în străinătate;
- metode, orientate spre protecţia reciprocă a intereselor ţărilor exportatoare şi ale ţărilor importatoare de resurse de muncă (bunăoară, în timpul promovării politicii de frânare a amplorii migraţiei, permutărilor ilegale şi de stimulare a întoarcerii migranţilor în patrie).

9.5. Politica Republicii Moldova în domeniul migraţiei

Republica Moldova n-a rămas în afara proceselor de migraţiune. În legătură cu destrămarea URSS, cu tranziţia la relaţiile de piaţă, transformările de ordin politic şi economic şi dificultăţile provizorii, confruntările interetnice şi conflictul militar a crescut brusc emigraţia cetăţenilor din republică. Pe de altă parte, creşterea şomajului a determinat mii de cetăţeni ai Moldovei, inclusiv specialişti de înaltă calificaţie, să-şi găsească un loc de muncă în străinătate.

În Republica Moldova o tot mai largă răspândire capătă migraţionnea internaţională camuflată a populaţiei. Conform datelor sondajului în rândurile resurselor de muncă, efectuat de Departamentul Statistică şi Sociologie, circa 152 mii de persoane (14% din populaţia activă) au plecat peste hotare în căutarea unui loc de muncă, printre care aproximativ 54% - tineri de până la 30 ani.

Numai în anul 1999, conform datelor statistice, din republică au emigrat mai mult de 6,3 mii persoane, cea mai mare parte din care a plecat în Germania, Israil, SUA, Canada.

Guvernul republicii este nevoit ca în aceste condiţii să formeze şi să promoveze o politică emigraţionistă, să găsească susţinere – materială şi financiară – din partea organizaţiilor internaţionale, să extindă colaborarea cu alte ţări la nivel bilateral şi multilateral pentru soluţionarea problemelor ce ţin de migraţiunea populaţiei şi resurselor de muncă.

Ieşirea Moldovei pe pieţele externe ale muncii presupune promovarea unei politici migraţioniste raţionale şi fundamentate. În republică deja s-a format cadrul juridic de reglementare a proceselor migraţioniste în baza Constituţiei Republicii Moldova, Legii cu privire la migraţie (nr. 418-XII din 19 decembrie 1990), a altor acte normative, ce stabilesc modul de ieşire şi intrare în ţară, angajare a cetăţenilor Moldovei în străinătate, măsurile de ţinere la control a migraţiunii etc.

În corespundere cu Legea Republicii Moldova cu privire la migraţie ***cota de imigrare*** se stabileşte de către Parlament la recomandarea Guvernului pentru fiecare an calendaristic divizat pe teritorii şi aceasta nu trebuie să depăşească 0,05% din numărul populaţiei permanente a ţării. Imigranţii sunt obligaţi ca în caz de aflare îndelungată (mai mult de o lună) în republică să se adreseze în scris către organul local al administraţiei publice cu un demers privind obţinerea permisului de şedere în ţară. Organul administraţiei publice locale este obligat să examineze demersul imigrantului şi să expedieze acordul său Ministerului Muncii pentru a se autoriza sau motiva refuzul de eliberare a permisului de şedere.

În domeniul exportului forţei de muncă la promovarea politicii emigraţioniste o atenţie deosebită se acordă ameliorării situaţiei pe piaţa muncii din contul reducerii şomajului; atragerii încasărilor valutare în ţară prin transferul de mijloace băneşti ale lucrătorilor-migranţi din străinătate; protecţiei drepturilor şi asigurării susţinerii cetăţenilor din Moldova, care lucrează în străiunătate; obţinerii profesiunilor de către migranţi, a experienţei antreprenoriale şi studiilor.

Timp de un deceniu (1990–2000) din Republica Moldova au emigrat circa 350 000 persoane, din care 245 000 în Rusia şi Ucraina; 45 000 în Israel; 16 000 în SUA; 12 000 în Germania. În acelaşi timp

din fostele republici sovietice în Moldova au venit peste 200 000 persoane. Din cauza crizei economice din țară o mare parte din emigranți pleacă peste hotare în căutarea unui loc de muncă. Numărul de emigranți din Republica Moldova în alte țări variază, în funcție de sursă, de la circa 150 mii până la peste 600 mii de persoane. Amintim aici că populația activă în țara noastră este de circa 2 milioane persoane, ceea ce înseamnă că până la o treime din populația aptă de muncă se află în prezent peste hotarele țării [12, p.282].

O importanță principială pentru Moldova are crearea condițiilor prioritare pentru întoarcerea migranților în sfera economii. Structurile respective se ocupă de consultarea şi asigurarea informațională a migranților care se întorc în țară, le acordă ajutor concret. E posibilă de asemenea acordarea diverselor facilități fiscale etc. Aşa ca în majoritatea țărilor lumii, migranții care se întorc au dreptul să-şi treacă pecte frontiere fără plata taxelor vamale mijloacele de producție pentru activitatea de producție ulterioară.

În scopul atragerii suplimentare în țară a mijloacelor valutare, obținute prin muncă de către migranți, şi al adaptării lor la condițiile pieței moldoveneşti, am considera necesar, după cum demonstrează experiența altor țări [vezi 1, p.162-163], să fie adoptate o serie de măsuri, printre care:

- introducerea unor conturi depozitare speciale;
- vinderea sectoarelor de pământ pentru construcții;
- acordarea în condiții avantajoase a împrumuturilor pentru construcția de case cu transferarea mijloacelor în anumite bănci bine păzite;
- crearea fondului locativ alternativ pentru realizare avantajoasă contra valută în rândurile migranților care se întorc în țară;
- deschiderea contului valutar pentru trecerea fără taxe vamale a maşinilor, mărfurilor de folosință îndelungată;
- crearea unui fond special de pensii.

Rezumat

Mobilitatea populației şi resurselor de muncă constituie una din particularitățile relațiilor economice externe internaționale.

Țările exportatoare şi țările importatoare de resurse de muncă, organizațiile internaționale pentru migrațiune perfecționează legislația şi mecanis-

mul de reglementare a proceselor şi fluxurilor migraţioniste, călăuzindu-se de principiile libertăţii şi democraţiei, ţinând cont de interesele naţionale.

Organizaţia Internaţională a Muncii (OIM) este unică printre organizaţiile mondiale prin faptul că la elaborarea politicii sale reprezentanţii lucrătorilor şi ai antreprenorilor dispun de acelaşi număr de voturi ca şi reprezentanţii guvernelor. Una din funcţiile ei cele mai importante este adoptarea convenţiilor şi recomandărilor pentru stabilirea standardelor internaţionale de muncă în asemenea domenii ca libertatea de asociere, salariul, durata zilei de muncă, asigurarea socială, concediul plătit, protecţia muncii, serviciul de angajare, inspectarea muncii.

Convenţiile impun obligaţiuni – pentru statele–membre, care le ratifică, conţin recomandări ce constituie pilonul de orientare a politicii, legislaţiei şi practicii naţionale. De la înfiinţarea OIM au fost adoptate mai mult de 300 convenţii şi recomandări. OIM controlează aplicarea convenţiilor de către statele care le-au ratificat.

În Republica Moldova e creat în linii generale cadrul de drept şi organizatoric al emigrării şi imigrării resurselor de muncă, au fost încheiate acorduri bilaterale cu o serie de ţări privind migraţiunea populaţiei şi resurselor de muncă. O direcţie importantă pentru integrarea Moldovei în comunitatea mondială trebuie să devină ratificarea convenţiilor internaţionale ce reglementează procesele migraţiunii de muncă.

Noţiunile principale

MIGRAŢIUNEA POPULAŢIEI – permutarea populaţiei dintr-o ţară în alta. Migraţiunea ilegală este permutarea (circulaţia) ilegală interstatală a populaţiei şi forţei de muncă, ce trezeşte o reacţie strictă din partea serviciilor de migraţiune ale statelor, inclusiv deportarea.

EMIGRAŢIA – plecarea cetăţenilor dintr-o ţară în alta pentru obţinerea unui loc de muncă sau în legătură cu schimbarea locului de trai, a cetăţeniei.

IMIGRAŢIA – intrarea în ţară a cetăţenilor din altă ţară în baza acordurilor şi contractelor internaţionale.

POLITICA MIGRAŢIONISTĂ – politica statului în domeniul migraţiunii populaţiei şi resurselor de muncă, include două direcţii – *politica de imigrare*, ce reglementează regulile şi normele de primire a cetăţenilor străini, şi *politica de emigrare,* ce recomandă regulile şi modul de plecare a cetăţenilor din ţară în străinătate şi protecţie a drepturilor lor în ţările care îi primesc.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.149-164.
2. Мировой рынок труда. М.: Наука, 1994, гл. 1-3.
3. МТБ. Конвенция и Рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1919-1986. Женева, с.1428-1446.
4. Там же.
5. Roşca Petru. Economia generală. Manual. ULIM, Chişinău, 1997, c. 146-161.
6. "Неисповедимы пути миграции" / "Российская газета" от 8 октября 1996 г., с.3
7. Legea Republicii Moldova din 19.12.1990 № 418-XII "Cu privire la migraţie".
8. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 1, с.3-15.
9. А. Орлов. Международные соглашения по защите интеллектуальной собственности. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 5, с.23-30.
10. Moldovan Dumitru . *Economia politică*. Chişinău, 2001.
11. И. Доронин, В. Загашвили, В. Приписнов. Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 - начале 2001 г. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 8, с.3-13.
12. Б. Болотин. Мировая экономика за 100 лет. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 9, с.90-114.
13. Мировая экономика: Учебник/Под ред. проф. А.С.Булатова. - М.: Юность, 2000.–734 с.
14. Iliescu I. *Starea lumii 2000* – Bucureşti: Tehnica, 2000.
15. Zygmunt Bauman. *Globalizarea şi efectele ei sociale*. Editura Antet, 1999
16. Niţă Dobrotă, Dumitru Ciucur, Paul Tănase Chiţă (colectiv de coordonare). *Economia politică.* Bucureşti, Editura Economică, 1995.

Capitolul X. INTEGRAREA INTERNAȚIONALĂ. ESENȚA. PREMISELE. OBIECTIVELE ECONOMICE, SOCIALE ŞI POLITICE

10.1. Integrarea economică internațională. Premisele şi esența.
10.2. Integrarea internațională în Europa. Uniunea Europeană (UE).
10.3. Asociația Nord-Americană de Comerț Liber (NAFTA).
10. 4. Unele probleme privind integrarea economică în CSI.
10. 5. Integrarea Republicii Moldova în structurile economice internaționale.

10.1. Integrarea economică internațională. Premisele şi esența

O trăsătură importantă a contemporaneității este creşterea interdependenței economiilor din diverse țări, dezvoltarea proceselor internaționale la macro- şi micronivel, trecerea intensă a țărilor civilizate de la o economie națională închisă la una de tip liber, deschisă întregii lumi.

Procesul integrării economice internaționale este condiționat de dezvoltarea şi aprofundarea diviziunii internaționale a muncii. De la un simplu schimb de mărfuri – la comerțul stabil de amploare cu mărfuri şi servicii, la circulația internațională a capitalului şi crearea noilor întreprinderi, la o strânsă cooperare de producție şi tehnico-ştiințifică, la organizarea modernă a producției şi gestiunii [2].

Noțiunea "integrare economică internațională" poate fi definită ca proces obiectiv, conştientizat şi consecvent de apropiere, acomodare reciprocă şi concreştere a sistemelor economice naționale, ce dispun de potențial pentru autoreglare şi la baza cărora se află interesele economice ale agenților economici independenți şi diviziunea internațională a muncii.

Astăzi asociațiile internaționale poartă un caracter regional şi diferă după profunzimea proceselor ce se desfăşoară. Regionalizarea este însoțită de o apropiere şi cooperare politică mai strânsă între state. Fiind un proces, integrarea economică regională evoluează de la o treaptă la alta , "îmbrăcând" următoarele forme: 1)zona de liber schimb, sau zona de

comerț liber; 2) uniune vamală; 3) piață comună; 4) uniune monetară; 5) uniune economică şi monetară (tab. 10.1.).

Tabelul 10.1.

Stadiile integrării econnomice

	Suprimarea obstacolelor în schmburile reciproce	Politica comer-cială comună	Mobilitatea factorilor şi activelor financiare	Rata de schimb fixă sau monedă unică	Politici economice comune
Zona de liber Schimb	♦				
Uniunea Vamală	♦	♦			
Piața Comună	♦	♦	♦		
Uniunea Monetară	♦	♦	♦	♦	
Uniunea Economică şi Monetară	♦	♦	♦	♦	♦

Sursa: Moldovanu Dumitru. Economia relețiilor externe. Editura ARC, Chişinău, 1999, p.23.

Aşa dar, există patru tipuri principale de asociații internaționale:

- ***zona comerțului liber****:* țările-participante anulează barierele vamale în comerțul dintre ele;
- ***uniunea vamală*** – se caracterizează prin circulația liberă a mărfurilor şi serviciilor în interiorul grupării, tarifele vamale unice aplicabile față de țările terțe;
- ***piața comună***, atunci când se lichidează barierele dintre țări nu numai în cazul comerțului reciproc, ci şi pentru circulația forței de muncă şi a capitalului;
- ***uniunea economică*** – presupune că la toate formele integraționiste enumerate mai sus se adaugă un nou bloc de avantaje, cum ar fi: promovarea unei politici economice unice, crearea sistemului de reglementare a proceselor social-politice, valuta comună;
- ***uniunea economică şi valutar-economică*** – o completare a uniunii economice, introducerea valutei unice, crearea unui singur centru de emisie – banca.

La momentul actual în lume există circa 20 asociații economice internaționale de tip integraționist, ce cuprind principalele regiuni şi continente ale globului pământesc. Țărilor ce fac parte din ele le revin aproximativ 2/3 din PIB al planetei şi principala parte din volumul

comerţului internaţional (circa 7 tril. dol.) şi volumul circulaţiei interstatale a capitalului (circa 0,6 tril. dol.). Unele asemenea formaţiuni cuprind zeci de ţări (Comunitatea Economică Africană – mai mult de 30 ţări; CEAP (APEC) – Cooperarea economică din Asia şi Pacific, cu primirea în noiembrie 1997 a Vietnamului, Peru şi Rusiei – peste 20; UE – 15 etc.).

În relaţiile economice mondiale e posibilă apariţia unur noi probleme şi sarcini ce vor trebui să fie soluţionate pentru asigurarea unei interacţiuni interregionale eficiente şi de amploare.

10.2. Integrarea economică în Europa. Uniunea Europeană (UE)

Cel mai înalt grad de maturitate integrarea l-a atins în regiunea europeană. Procesele integraţioniste în Europa după cel de al doilea război mondial au fost iniţiate prin deciziile politice adoptate la nivelul conducerii principalelor puteri ale continentului european. Un rol important l-a jucat "planul Marshal", în cadrul căruia Europa Occidentală a obţinut asistenţă materială substanţială. În afară de aceasta, în rezultatul destrămării imperiilor coloniale fostele metropole au fost nevoite să-şi revadă strategia politică externă şi să acorde o mai mare atenţie aprofundării relaţiilor lor cu vecinii.

La baza proceselor integraţioniste din Europa Occidentală s-a aflat nu numai procesul de intensificare a interacţiunii dintre economiile naţionale şi pieţe, ci pe măsura aprofundării relaţiilor economice tot mai evident apărea necesitatea unei adaptări reciproce şi reglementări conştiente în comun a proceselor economice de către statele şi organele Uniunii Europene în arealul întregului complex economic ce se forma.

Punctul incipient de formare a ceea ce se numeşte astăzi Uniunea Europeană trebuie considerat declaraţia de la Paris a ministrului afacerilor ecterne al Franţei R.Shuman de la 9 mai 1950, care a propus dirijarea întregii industrii a cărbunelui şi oţelului din Franţa şi Germania de către un organ de conducere unic al celor două ţări. Drept rezultat, în aprilie 1951 a fost semnat Tratatul de la Paris cu privire la înfiinţarea Asociaţiei Europene a Cărbunelui şi Oţelului (AECO), în componenţa căreia au intrat şase state – Belgia, Olanda, Luxemburg, RFG, Franţa, Italia. Tratatul a intrat în vigoare în anul 1953.

Un nou impuls pentru construcţia europeană l-a dat Conferinţa de la Mesina (iunie 1955), la care a fost discutat Memorandumul Benilux cu privire la integrarea europeană. Era vorba de crearea unei Europe unice prin formarea unor instiuţii comune, comasarea treptată a economiilor naţionale, crearea Pieţei Comune şi coordonarea eficientă a politiciilor sociale. La 25 martie 1957 a fost semnat Tratatul de la Roma, ce a tradus în fapt principalele teze înaintate la Conferinţa de la Mesina. A fost fondată Uniunea Economică Europeană (UEE), bazată pe uniunea vamală şi politica unică, în special în domeniul agriculturii, şi Comunitatea Europeană pentru Energia Atomică (Euroatom). Astfel, intrând în vigoare, **Tratatul de la Roma** a înglobat în sine AECO, UEE и Euroatom.

În luna decembrie 1969 la Haaga s-a luat decizia privind extinderea comunităţilor şi aprofundarea integrării. De la 1 ianuarie 1973 la "cele şase" s-au alipit Danemarca, Irlanda şi Marea Britanie, în 1981 – Grecia, în 1986 – Spania şi Portugalia, în 1995 – Austria, Finlanda şi Suedia. Astăzi **în componenţa UE** intră **15 state** – membre. Uniunea Europeană este cel mai mare bloc economic din lume, având o populaţie de 370 mil. oameni, PIB-ul - 4414 mild. dol. (40% din ţările ОЭСР) şi PIB-ul pe cap de locuitor - 13594 dol. Ei îi revin 21% din comerţul mondial (SUA – 20%) [vezi 9, p. 236].

Către luna iulie 1967 s-a încheiat activitatea de finalizare a strcturii organizatorice a comunităţii. Au fost create un şir de instituţii europene, învestite cu atribuţiile respective. Principalele organe ale UE sunt următoarele:

- ***Consiliul de Miniştri*** – organul principal al UE. În componenţa lui intră reprezentanţii ţărilor-membre, de regulă, la nivel de miniştri. Consiliul e autorizat să ia decizii, este învestit cu putere legislativă. Teoretic există unul, dar practic fucţionează câteva consilii: pentru agricultură, finanţe, învăţământ, probleme generale şi afacerile externe. În intervalele dintre şedinţe chestiunile operative se soluţionează în cadrul Comitetului reprezentanţilor permanenţi (CO-REPER).
- ***Comisia Europeană (CE)*** – organul executiv al Uniunii Europene, constă din 20 membri, desemnaţi pe un termen de 5 ani de către guvernele naţionale, dar care nu depind de acestea. CE asigură respectarea acordurilor, iese cu iniţiative legislative, contribuie la realizarea lor. CE reprezintă UE într-o serie de organizaţii internaţionale.
- ***Parlamentul European***, se alege din anul 1979 prin vot general deschis şi direct în toate ţările-membre. Actualmente din com-

ponența lui fac parte 626 deputați. Principalele funcții ale Parlamentului sunt – participarea la procesul legislativ şi controlul asupra activității CE.

- ***Tribunalul***, asigură respectarea legii la interpretarea şi realizarea acordurilor. Tribunalul exeminează demersurile țărilor-membre, ale CE, Consiliului şi chiar ale oricărei persoane, la care se referă personal şi nemijlocit decizia Consiliului şi a CE.
- ***Consiliul Europei***, a fost format în anul 1974, dar la început nu avea împuterniciri prea mari, deşi rolul său era în continuă creştere. Pentru prima dată statutul său a fost stabilit prin Tratatul de la Maastrih, conform căruia a fost "chemat să dea impulsul necesar pentru evoluția Uniunii şi să determine principiile ei politice generale".

În afară de aceste cinci organe principale ale UE funcționează Camera de Control şi Revizie, sarcina principală a căreia este efectuarea controlului asupra activității financiare, şi două organe consultative – Comitetul Economic şi Social al CEE şi Euroatom-ului şi Comitetul Consultativ al AECO.

În cadrul Uniunii Europene există un număr mare de diverse instituții cu profil economic şi financiar, ce s-au creat în procesul extinderii şi aprofundării sferei de activitate şi amplificării proceselor integraționiste. Cele mai autoritare, care joacă un rol important în cadrul UE, sunt:

- ***Banca Europeană de Investiții (BEI);***
- ***Fondul Social European;***
- ***Fondul European de Orientare şi Garantare a Agriculturii (FEOGA);***
- ***Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR).***

La mijlocul anilor 80 din diverse cauze, atât din interiorul spațiului UE, cât şi din exterior, Europa Occidentală a conştientizat faptul că fără adoptarea unor noi măsuri decisive cu caracter politic nu vor putea fi atinse ritmurile necesare pentru crearea unei piețe unice.

La 1 iulie 1987 a intrat în vigoare Actul European Unic. În prima parte a documentului se confirmă tendința țărilor-membre de a înainta consecvent pe calea atingerii obiectivului principal – crearea unei adevărate Ununi Europene. Integrarea economică şi colaborarea politică europeană au fost întrunite într-un singur proces magistral. În partea a

doua a Actului sunt stipulate dezideratele privind procedura de interacțiune între Consiliu, CE şi Parlamentul European şi procedura de adoptare a deciziilor.

Principala realizare a fost devierea de la principiul univoc în cazul elaborării legislației comunitare. În opinia specialiştilor, principiul univoc aplicat la adoptarea deciziilor frâna procesul integraționist.

Pentru concretizarea ideii de creare a pieței unice CE a elaborat un plan special de activități din 300 puncte în scopul de a se lichida diversele obstacole din sfera comercial-economică, aşa numita "***Carte albă***".

Primul grup de prevederi ale acesteia se referă la demontarea barierelor fizice din calea colaborării. E vorba în primul rând de lichidarea completă a mecanismului național de control al importurilor, adică, în esență, guvernele țărilor-membre sunt lipsite de posibilitatea formală de a acționa în contrast cu politica economică externă unică.

Un important pas înainte s-a făcut în ce priveşte realizarea celui de al doilea grup de sarcini – lichidarea barierelor tehnice. În primul rând, e vorba de unificarea normelor şi standardelor. Aceasta e deosebit de important în domeniul serviciilor financiare. Din anul 1993 fiecare bancă– rezident are dreptul să execute toate operațiunile bancare în orice loc din orice țară – membră a grupării integraționiste.

O importanță deosebită pentru evoluția integrării europene o are Tratatul de la Maastrih cu privire la Uniunea Europeană. Conform acestui Tratat se formează:

- ***cetățenia unică europeană*** – toți cetățenii statelor-memebre capătă cetățenia UE (este expusă lista drepturilor respective);
- ***uniunea politică*** – politica externă comună, în domeniul afacerilor interne şi al jurisdicției;
- ***uniunea economică şi valutară (UEV)***.

Spre exemplu, sistemul valutar unic (SVU) a intrat în vigoare din luna martie 1979. La început au fost formulate patru obiective:

- atingerea stabilității valutare în interiorul UE;
- simplificarea convergenței proceselor de dezvoltare economică;
- conferirea în realitate sistemului a statututlui de element principal al dezvoltării strategice în condiții de stabilitate;
- exercitarea acțiunii stabilizatoare asupra relațiilor economice şi valutare reciproce la nivel internațional.

Elementul principal al SVU este unitatea monetară de decontări – "EURO", determinată în calitate de coş valutar pe baza participării cotelor-părţi din celelalte valute şi care reflectă cota relativă a ţărilor-membre în produsul naţional global al UE, în comerţul din interiorul UE, precum şi contribuţia lor la funcţionarea mecanismelor de susţinere valutară.

Sarcini de politică socială au fost fixate chiar de la început încă în Tratatul de la Roma. Printre altele, se indica necesitatea de a armoniza condiţiile de viaţă şi muncă, îmbunătăţirea posibilităţilor de a avea un loc de muncă, ridicarea nivelului de trai. Trebuie menţionat faptul că Uniunea Europeană a reuşit să obţină succese semnificative în ce priveşte realizarea principiilor de politică socială, la care în mare măsură au contribuit asistenţa financiară substanţială. Spre exemplu, conform unor estimări, finanţarea activităţilor din sfera socială în cadrul UE în perioada din anul 1987 până în 1993 a crescut de două ori.

Pe arenă internaţională Uniunea Europeană se prezintă ca partener destul de activ. Dispunând de resurse limitate, UE este nevoită să şi le compenseze prin extinderea relaţiilor comerciale internaţionale. Principalii concurenţi ai UE pe piaţa internaţională sunt SUA şi Japonia. În cadrul acestui "triunghi" deocamdată nu toate sunt bine puse la punct, din când în când se agravează situaţia într-un domeniu sau altul, situaţii ce au primit în trecut denumiri ţipătoare, ca "războiul oţelului ", "războiul agricol " etc. În acelaşi timp se adoptă măsuri pentru soluţionarea problemelor ce apar.

Una din problemele importante ale Uniunii Europene este aceea a măririi numărului de membri, posibilitatea şi chiar necesitatea soluţionării căreia a fost fixată încă în Tratatul de la Roma. După dispariţia de pe harta Europei a statelor socialiste această problemă a căpătat o nouă dimensiune. E vorba de posibila aderare la UE a ţărilor din Europa Centrală şi de Est, fostul CAER, Ţărilor Baltice. Dar în problema dată în interiorul UE apar destule divergenţe. Însă este clar că procesul de lărgire a UE va continua.

O serie de ţări din Europa Centrală şi de Est, care intenţionează să adere la UE, au format două rânduri. Din primul fac parte: Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia şi Estonia, cu care deja se ţin negocierile respective. În al doilea intră: România, Bulgaria, Slovacia, Lituania şi Letonia, Cipru (grecesc) şi Turcia.

După cum e cunoscut, toate extinderile anterioare ale UE au contribuit la sporirea puterii ei. Apare întrebarea: care va fi impactul extinderii UE spre Est? Unii autori fac următoarea previziune. Suprafaţa actuală a UE, în componenţa a 15 membri, fiind de 3191,1 mii km^2 , va creşte în cazul aderării celor 10 candidaţi est-europeni cu 1078,5 mii km^2 sau cu 25,3% (vezi *anexa 17*). Cea mai importantă contribuţie la creşterea suprafeţei UE o va avea Polonia (312,4 mii km^2) şi România 238,4 mii km^2) ceea ce constituie 51%din suprafaţa celor 10 ţări candidate. Numărul populaţiei UE ar spori cu circa 105 milioane locuitori sau cu 22%. În ceea ce priveşte creşterea PIB al UE se constată că la prima extindere el a crescut cu 32,4%, iar în cazul extinderii spre Est ar înregistra o creştere de 3 – 3,5 mai mică în raport cu creşterea numărului de populaţie. Aceasta se explică prin faptul, că valoarea PIB pe cap de locuitor a celor zece candidaţi reprezintă doar 15% din media comunitară [vezi 13, p.62].

Astfel, în perspectivă va avea loc aprofundarea şi extinderea procesului de integrare economică a ţărilor memebre ale Uniunii Europene.

10.3. Asociaţia Nord-Americană de Comerţ Liber (NAFTA)

Un alt exemplu practic de integrare internaţională îl constituie NAFTA. La 17 decembrie 1992 a fost semnat Acordul între SUA, Canada şi Mexic cu privire la crearea Asociaţiei Nord-Americane de Comerţ Liber (NAFTA), ce a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1994.

Încă la începutul anului 1988 între SUA şi Canada a fost încheiat Acordul cu privire la zona de comerţ liber. NAFTA a venit drept o etapă superioară a integrării nu numai în legătură cu extinderea componenţei ţărilor participante.

În cadrul NAFTA are loc lichidarea treptată a barierelor tarifare, se scot majoritatea celorlalte restricţii la export şi import. Se creează condiţii pentru circulaţia liberă nu numai a mărfurilor, ci şi a serviciilor, capitalului, forţei de muncă profesional pregătite. Părţile au convenit cu privire la măsurile necesare pentru protecţia proprietăţii intelectuale, armonizarea standardelor tehnice, a normelor sanitare, fitosanitare etc.

Conform estimărilor unor specialişti nu e exclus ca peste 15 ani să se producă comasarea a trei pieţe naţionale cu o populaţie ce depăşeşte 375 mil. persoane.

Totodată, în cadrul NAFTA deocamdată nu sunt create mecanismele de reglementare a colaborării, similare cu cele din Uniunea Europeană (Comisia, Tribunalul, Parlamentul etc.). Nu este exclus ca în procesul colaborării să apară alte mecanisme în raport cu cele ale UE, ceea ce, bineînțeles, va depinde de necesități.

Crearea asociației NAFTA se datorează în mare măsură inițiativei politicienilor, deşi rolul imperativelor economice nu e defel mai mic. Odată cu încetarea "războiului rece ", destrămarea sistemului socialist, în noile condiții ce s-au creat tot mai adesea se fac încercări şi se manifestă intenții din partea Europei Occidentale, Japoniei, țărilor APEC (CEAP – Cooperarea Economică a țărilor din Asia şi Pacific) de a ieşi de sub umbrela americană şi a-şi canaliza mijloacele pentru consolidarea forței economice proprii.

Rolul principal în evoluția integrării în cadrul spațiului nord-american îl au, bineînțeles, SUA, care în decursul multor ani, prin intermediul companiilor sale se implică activ în economia țărilor vecine. Politologii şi economiştii americani consideră NAFTA un fel de tramplin pentru o mai adâncă pătrundere în economia țărilor latino-americane în condiții calitativ noi, bunăoară, de partener, şi nu de «exploatator».

Economia Canadei e strâns legată de cea americană. E destul să menționăm că mărimea cotei SUA în volumul comerțului exterior al Canadei constituie aproximativ 70% şi, invers, cota Canadei e de 20%. Acesta-i un indice foarte înalt, dacă e să ținem cont de faptul că în cea mai integrată grupare, în UE, cota Germaniei în comerțul exterior al Franței constituie mai puțin de 20%, iar a Franței – ceva mai mult de 10%. Trebuie să menționăm că în Canada sunt şi mulți adversari ai proceselor de integrare cu SUA, în cadrul NAFTA, deoarece firmele americane în Canada sunt foarte agresive, există anumite suspiciuni referitor la pierderea controlului național asupra anumitor ramuri.

Mexic îşi pune în NAFTA mari speranțe. Această țară speră să-şi accelereze brusc ritmul de dezvoltare, de implementare a reformelor şi deja peste 10-15 ani să se apropie de nivelul țărilor industrial dezvoltate.

În prezent deocamdată e dificil de apreciat eficiența activității NAFTA, deoarece a trecut relativ puțin timp de la formarea ei, însă deja de pe acum se întrevede tendința mai multor țări sud-americane de a adera la această grupare economică. Probabil, în perspectivă apropiată se poate aştepta extinderea NAFTA, însă vor trebui create anumite structuri organizatorice şi reglementat mecanismul de colaborare.

10.4. Unele probleme privind integrarea economică în cadrul CSI

Pe teritoriul fostei Uniuni Sovietice, dupăo integrare economică, efectuată cu metode neadecvate economiei de piaţă, deosebit de dureros, iar uneori destul de ineficient, s-a trecut la căutarea formelor acceptabile de colaborare în condiţiile de tranziţie la economia de piaţă.

Ţările din Comunitatea Statelor Independente (**CSI**) au moştenit de la fosta URSS o serie întreagă de asemenea relaţii sistemice, care în mod obiectiv conduc la reanimaţie, de data aceasta, în condiţiile noi, ale unui întreg "strat integraţionist ". E vorba de sistemul energetic unic, de sistemul comun de transport, comunicaţii şi telecomunicaţii, de gazoducte şi conducte de ţiţei, standarde comune etc. Toate acestea crează un spaţiu mult mai integrat şi interdependent, decât nivelul atins chiar şi de UE (deşi au despărut unele componente importante ale sistemului de integrare, bunăoară, plata centralizată, sistemul valutar unic etc.).

Însă, fărâmiţarea spaţiului economic al fostei Uniuni, din considerente politice, nenejustificată de calculele respective, care ar fi demonstrat necesitatea întreruperii relaţiilor economice, în rezultatul căreia nivelul de dezvoltare al fiecărei republici ar fi crescut în mod accelerat, invers, a condus la cheltuieli enorme şi constituie una din principalele cauze ale crizei în toate ţările participante la CSI.

La etapa actuală de dezvoltare a CSI, după zece ani de la fondarea Comunităţii, se poate spune că în aspectul apropierii, dezvoltării proceselor integraţioniste forţele ce tind spre centru nu le depăşesc pe cele centrifuge. Există motive politice şi economice destul de clare, ce împiedică dezvoltarea proceselor integraţioniste. În multe privinţe aceasta se explică prin lipsa deciziilor politice respective, iar acolo unde acestea au fost elaborate «nu funcţionează».

Totuşi ideea integrării economice a devenit dominantă. Drept fundament juridic pentru acţiunile ce se întreprind serveşte **Tratatul cu privire la crearea Uniunii Economice, semnat la** 24 septembrie 1993 în or. Moscova. Ţările din CSI au convenit cu privire la următoarele:

a) crearea zonei de comerţ liber prin lichidarea barierelor tarifare şi netarifare în comerţul cu mărfuri şi servicii;

b) crearea unui sistem viabil de decontări reciproce;

c) asigurarea coordonării politicii comerciale în relaţiile cu ţările terţe şi unificarea legislaţiei referitoare la comerţul exterior;

d) crearea pe etape a Uniunii Vamale a ţărilor din CSI prin transmiterea către aceasta a funcţiilor de reglementare a comerţului în limitele frontierelor CSI şi promovare a politicii faţă de ţările terţe;

e) crearea Uniunii Economice.

De menţionat că într-o perioadă relativ scurtă a fost creat un cadru juridic şi normativ solid sub formă de acorduri, decizii, contracte – în total peste 900 documente. În paralel au fost adoptate o mulţime de acorduri şi decizii bilaterale în domeniul economiei ţărilor din CSI.

Şi totuşi, majoritatea acestor documente nu se realizează, cu trecerea timpului multe nu se mai respectă. E necesară o revedere completă a sistemului dat şi elaborarea unui asemenea mecanism, care ar funcţiona în interesul fiecărei ţări aparte şi al comunităţii în ansamblu. Mecanismul de integrare, în principiu, trebuie să includă sistemele financiar, bancar şi valutar-monetar unice, setul de acorduri interstatale juridic fundamentate şi instituţiile naţionale, responsabile de reglementarea politicii economice externe şi a politicii intraeconomice.

La factorii cu caracter economic, ce de asemenea nu contribuie la dezvoltarea proceselor integraţioniste, pot fi atribuite următoarele. Unul din elementele principale ale integrării este reducerea treptată a barierelor vamale, crearea întreprinderilor mixte, a condiţiilor pentru circulaţia liberă a mărfurilor şi serviciilor. Însă acum pe teritoriul CSI au loc procese cu totul inverse – se creează posturi vamale, se introduc cote, licenţe în comerţul reciproc etc. Situaţia dată este cauzată şi de asemenea factori economici, ca mişcarea cu viteză diferită spre economia de piaţă, diferenţele în caracterul promovării reformelor economice, gradul diferit de asigurare cu materie primă, resurse alimentare, cadre calificate. Diferă esenţial în fostele republici unionale amploarea şi caracterul liberalizării preţurilor, însuşi nivelul preţurilor, ceea ce generează transvazarea resurselor şi, ca acţiune de răspuns, introducerea barierelor vamale şi a altor restricţii.

Cu toate acestea, apar semnele unei anumite tendinţe spre centru din parte unor ţări membre ale CSI. Au fost semnate documentele cu privire la crearea uniunii dintre Rusia şi Belarus; între Rusia, Belarus, Kazahstan şi Kârgâzstan, privind colaborarea vamală, republicile din Asia Mijlocie au ieşit cu intenţia serioasă de a crea o structură unificată viabilă. Procesele date nu trebuie considerate ca împiedicând integrarea, ci mai degrabă ca procese ce redau flexibilitate şi multiaspectualitate.

Una e clar, toate țările participante la CSI tind spre intensificarea relațiilor economice reciproce. Nu întâmplător discuțiile cu privire la integrarea în CSI din cadrul ultimelor sammituri au fost destul de dure. Nu există nici o îndoială că procesul de integrare economică în CSI cu timpul se va aprofunda, se va extinde şi perfecționa.

10.5. Integrarea Republicii Moldova în structurile economice internaționale

Stabilirea relațiilor economice externe de la primii paşi independenți ai tânărului nostru stat a fost una din sarcinile sale primordiale. Destrămarea sistemului de relații economice cu partenerii din fosta URSS, ce a existat zeci de ani, dispariția piețelor de desfacere tradiționale din cauza frontierelor noilor state, au condus la necesitatea elaborării şi promovării unei noi politici economice externe. Însă lipsa experienței respective, a cadrelor calificate, precum şi existența problemelor interne de ordin economic şi politic au frânat puternic înaintarea în direcția dată.

Conştientizând realitatea sistemului de relații economice mondiale, republica şi-a concentrat eforturile asupra promovării unei politici economice externe active, orientate şi spre susținerea din exterior a procesului de reformare a economiei. Începând cu anul 1992 Republica Moldova devine membru al celor mai autoritare organisme financiare şi economice internaționale. Aceasta a pus începutul autoafirmării țării pe arenă internațională, i-a permis să obțină împrumuturi şi credite publice avantajoace.

Politica economică externă a Moldovei se axează pe principiile fundamentale ale statului: de a fi țară deschisă lumii, competitivă, sensibilă la cerințele pieței internaționale. Orientarea spre o economie nouă, deschisă înseamnă soluționarea multor probleme importante, în legătură cu promovarea reformelor, stabilizarea financiară, crearea infrastructurii necesare pentru activitatea investitorilor străini etc. [vezi 7, p. 301].

Moldova după aşezarea sa geografică, condițiile naturale şi în special după relațiile ei economice, precum şi tradițiile, modelul de civilizație şi spiritualitate aparține spațiului european. Astăzi se află la răspântie. Ea intenționează să se apropie de Uniunea Europeană în mod foarte firesc. Practic toate fostele țări socialiste au proclamat în calitate

de politică prioritară aderarea la această asociație de state dezvoltate. Precum se ştie, Republica Moldova printre primele țări din CSI a fost primită în Consiliul Europei. În noiembrie 1994 ea de asemenea a semnat Acordul de parteneriat cu Uniunea Europeană, ratificat de către toate țările participante. Funcționează Comitetul pentru relațiile cu Moldova şi Uniunea Europeană, în această direcție se elaborează acorduri de colaborare în diverse domenii. Republica este membru cu drepturi depline în Pactul de stabilitate pentru Europa de Sud-Est.

Moldova, aflându-se la răscrucea câtorva structuri regionale, în ultimii ani participă activ în diverse organizații şi inițiative internaționale – Consiliul Europei, Comisia Economică Europeană a ONU, Organizația pentru Securitate şi Colaborare în Europa (OSCE), Colaborarea Economică de la Marea Neagră (CEMN), GUUAM şi altele.

Țara dezvoltă o colaborare fructuoasă cu organismele comerciale, economice şi financiare internaționale: Organizația Mondială a Comerțului (OMC), Fondul Monetar Internațional (FMI), Banca Internațională pentru Reconstrucție şi Dezvoltare (BIRD), Banca Europeană pentru Reconstrucție şi Dezvoltare (BERD); cu diverse structuri ale ONU – UNIDO (structură a ONU pentru dezvoltarea industriei); FAO – organizație a ONU pentru agricultură şi alimentație); MIGA – structură în componența Băncii Mondiale, specializată în acordarea de garanții contra riscurilor în cazul investițiilor); în sfera colaborării tehnice cu o întreagă serie de organizații – contracte, cum sunt: Programul ONU pentru dezvoltare (PNUD), Programul de asistență tehnică al Uniunii Europene pentru țările din CSI (TACIS), Programul USAID (SUA) şi ale altor organizații [vezi 7, p. 315-321].

Republica Moldova participă activ la integrarea economică cu țările din CSI. Pentru Moldova spațiul CSI a fost şi va rămâne în viitor principala piață, ceea ce va contribui şi la activitatea în alte domenii. Integrarea economică cu cei mai favorabili parteneri dintre țările CSI va permite dezvoltarea stabilă a economiei republicii, acumularea resurselor pentru modernizarea potențialului de producție pe baza noilor tehnologii şi a indicilor înalți de caliatate a produselor. Drept rezultat soluționarea problemei pătrunderii republicii pe piața internațională va deveni mult mai reală [8, p. 221].

Perspective bune pentru cooperare şi integrare poate deschide Zona Dunărea-de-Jos cu participarea Republicii Moldova, României şi

Ucrainei. Apropo, aceste două state vecine reprezintă pentru Moldova noi piețe mari de desfacere, care până acum nu se folosesc la nivelul cuvenit. Deosebit de mari sunt rezervele de dezvoltare a cooperării economice cu România.

Astfel, strategia de integrare şi cooperare economică trebuie să se afle permanent în atenția organelor de conducere ale țării. Şi în această sferă ar fi rațională efectuarea unor cercetări economice consecvente de către organismele internaționale pentru a se elabora o politică economică externă ştiințific fundamentată în cazul Republicii Moldova.

Rezumat

Premisa ideologică a țărilor europene occidentale în sfera integrării a fost fundamentată pe necesitatea asigurării unei ordini economice internaționale bazate pe liberalizare şi colaborare între țări. A apărut oportunitatea creării unor mecanisme speciale de reglementare a colaborării. Principalele organe ale Uniunii Europene sunt: Consiliul de Miniştri, Comisia Europeană, Parlamentul European, Tribunalul, Consiliul Europei. Cele mai importante documente ce coordonează strategia UE sunt Actul European Unic, Tratatul de la Maastrih.

NAFTA – este o formațiune economică tânără, creată ca zonă a comerțului liber. Mecanismele de colaborare în cadrul NAFTA se află în stadiu de elaborare – atât în plan teoretic, cât şi practic. Însuşi faptul creării acestei grupări confirmă încă o dată, că asocierea piețelor naționale în blocuri regionale mari devine o legitate pentru economia mondială.

Pentru formarea proceselor integraționiste în CSI este necesară coordonarea unei serii de aspecte ce țin de politica economică externă şi comerțul exterior, pentru a se putea ulterior elabora strategia de colaborare economică.

Noțiunile principale

INTEGRAREA VIEȚII ECONOMICE – dezvoltarea unor relații economice stabile între țări şi popoare, ieşirea procesului de reproducție din cadrul frontierelor naționale; este condiționată de creşterea forțelor de producție, aprofundarea diviziunii internaționale a muncii; se află la baza intensificării interdependenței economice a țărilor, ce se manifestă în socializarea internațională a procesului de producție însuşi şi extinderea pieței.

INTEGRARE ECONOMICĂ – procesul de apropiere şi concreştere a câtorva economii naționale într-un sistem economic regional, care se asigură printr-o concentrare şi îmbinare în continuare a capitalului,

promovarea de către ţările ce se integrează a unei politici externe şi interne coordonate.

ZONA COMERŢULUI LIBER – zonă de comerţ preferenţial, în limitele căreia comerţul cu mărfuri este scutit de restricţii vamale şi cantitative.

UNIUNEA VAMALĂ – teritoriul vamal comun a două sau mai multe ţări cu tarife vamale unice în relaţiile cu ţările terţe şi anularea completă a taxelor în relaţiile reciproce.

UNIUNEA EUROPEANĂ – asociaţia integraţionistă a 15 ţări europene occidentale, ce include AECO, Euroatom, UEE, funcţionând în condiţiile Pieţei Europene Unice, proclamată la 1 ianuarie 1993 şi care de fapt reprezintă o organizaţie interstatală unică.

Bibliografe

1. Международные экономические отношения: Учебник/Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с.149-164.
2. 1992 год: Новые контуры Западной Европы. Отв. ред. В.А.Мартынов. М., 1992..
3. М.Пебро.Международные экономические и финансовые отношения. Пер. с фран. О.С.Савкевич. М., "Прогресс Универс", 1994.
4. Международные экономические отношения. Интеграция. Учеб.пособие. М., 1997
5. Мировая экономика . Под ред. С.Б.Шлихтера, М., МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1994.
6. Ю.Шишков. НАФТА: истоки, надежды, перспективы. "МЭ и МО", 1994, №11.
7. И.Гуцу. Республика Молдова: экономика переходного периода. Кишинэу, 1999. – 455 с.
8. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condiţiile de piaţă (*metodologie, principii, experienţă mondială*); Ch., 2000. (vezi p. 195-217).
9. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. –М., 2001. – 624с.
10. Railean Valentin. *Integrarea ţărilor est-europene în Uniunea Europeană.: precepte pentru Moldova*. - Chişinău, 2000. 130 p.
11. Б. Болотин. Мировая экономика за 100 лет. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 9, с.90-114.
12. Roşca Pertu. Integrarea internaţională a Republicii Moldova – factor al creşterii economice. "România şi Republica Moldova un deceniu de colaborare în cercetarea ştiinţifică economică", Bucureşti, 2001, p. 457-469.

13. Railean Valentin ş.a. Integrarea ţărilor Est-Europene în Uniunea Europeană (Curs universitar). Chişinău. 2001. –131 p.
14. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale)*. Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p.
15. Galaju Ion, Rojco Veaceslav. *Economia mondială*. Manual. Ch., 1999. – 440 p.
16. Dobrescu Emilian M. Integrarea economică. Bucureşri, 1996.
17. Popescu Andrei. Integrarea europeană. Dicţionar de termenii comunitari. Bucureşti, Lumina LEX, 2000. –208p.
18. Moldova XXI. Strategia naţională pentru Dezvoltare Durabilă. Chişinău, 2000.- 129p.
19. Moldovanu D. Economia relaţiilor externe. Ch., Editura ABC, 1999. –240p.

Partea III

MECANISMUL, INSTRUMENTELE FUNCȚIONALE ŞI INSTITUȚIILE REI

Capitolul XI. FORMAREA PREȚURILOR ÎN COMERȚUL MONDIAL: PRINCIPIILE, PARTICULARITĂȚIULE, PRACTICA

11.1. Bazele şi particularitățile formării prețurilor pe piața mondială.
11.2. Formarea prețurilor pe diverse tipuri ale pieţelor mondiale de mărfuri.
11.3. Practica şi metodele de stabilire a prețurilor în comerțul exterior.
11.4. Unele particularități ale formării prețurilor în Republica Moldova, în legătură cu activitatea ei economică externă (AEE).

11.1. Bazele şi particularitățile formării prețurilor pe piața mondială

În condițiile economiei de piață formarea prețurilor în comerțul exterior, ca şi în comerțul intern, se efectuează sub acțiunea situației concrete pe piață. În principiu însăşi noțiunea de preț e similară şi în cazul pieței interne, şi în cazul pieței externe. **Prețul**, inclusiv în comerțul internațional, constituie suma pe care intenționează c-o obțină vânzătorul, propunând marfa sau serviciul respectiv, şi pe care e pregătit s-o plătească cumpărătorul pentru marfa sau serviciul propus. Coincidența acestor două cerințe depinde de multe condiții, care au primit denumirea "factori de formare a prețurilor". După caracterul lor, nivelul şi sfera de acțiune aceşti factori pot fi delimitați în cinci grupe.

De ordin general economic, adică factirii ce acționează indiferent de tipul mărfurilor şi condițiile concrete ale producerii şi realizării lor. La aceştia se atribuie: ciclul economic; starea cererii şi ofertei globale; inflația.

De ordin concret economic, adică factorii ce se determină în funcție de specificul produselor respective şi condițiile concrete ale producerii şi realizării acestora. Din categoria dată fac parte: cheltuielile, profitul; impozitele şi taxele; oferta şi cererea la marfa sau serviciul dat, ținându-se cont de interschimbabilitate; însuşirile de consum: calitatea, siguranța, exteriorul, prestigiul mărfii sau serviciului.

Factori specifici, adică cei care acționează numai referitor la unele tipuri de mărfuri şi servicii: caracterul sezonier; cheltuielile de exploatare; deplinătatea asortimentului; gararanțiile şi condițiile servisului.

Factori speciali, în legătură cu acțiunea unor mecanisme şi instrumente economice speciale: reglementarea de stat, cursul valutar.

Factori economici externi – de ordin politic, militar.

Drept prețuri mondiale sunt considerate prețurile din cadrul unor tranzacții de export-import de proporții, încheiate pe piețele mondiale de mărfuri, în principalele centre ale comerțului mondial. Noțiunea «piață comercială mondială» înseamnă totalitatea operațiunilor stabile, repetabile de comercializare a mărfurilor şi serviciilor date, având forme organizatorice internaționale (burse, licitații etc.), sau care se manifestă în tranzacțiile de export-import sistematice dintre firmele furnizoare mari şi cumpărătorii lor.

În comerțul mondial la factorii, sub acțiunea cărora se formează prețurile de piață, în primul rând, firește, se atribuie starea cererii şi ofertei. Practic, asupra prețului la marfa preconizată acționează:

- cererea solvabilă a cumpărătorului mărfii date, adică, vorbind mai simplu, disponibilitatea de mijloacele băneşti respective;
- volumul cererii – cantitatea de marfă, pe care e în stare s-o procure cumpărătorul;
- utilitatea mărfii şi însuşirile ei de consum.

Din partea ofertei componentele factorilor de formare a prețurilor sunt:

- cantitatea mărfii, propusă de vânzător pe piață;
- cheltuielile de producție şi circulație la realizarea mărfii pe piață;
- costul resurselor sau al mijloacelor de producție utilizate la producerea mărfii respective.

Pe piața mondială sunt posibile anumite «denaturări ale coraportului dintre cerere şi ofertă». În cazul cererii prea mari poate apărea situația în

care pe piață poate fi marfă produsă în condiții neadecvate și la prețul național, care în esență va determina o anumită perioadă de timp prețul mondial la marfa dată și care la sigur va fi destul de mare. Și, invers, de multe ori oferta depășește substanțial cererea. Atunci partea esențială din volumul vânzărilor le revine acelor agenți ai comerțului internațional, condițiile de producție ale cărora sunt mai bune, iar prețurile mai mici.

În ultimele două-trei decenii un rol important în formarea prețurilor la mărfuri, mai ales în comerțul mondial, îl au serviciile conexe, acordate producătorilor și furnizorilor, importatorului la o anumită marfă sau consumatorului final. Este vorba de condițiile general acceptate în cazul livrărilor: deservirea tehnică, montajul, reparația garantată, alte tipuri de servicii specifice, în legătură cu promovarea, realizarea și utilizarea mărfii.

Dezvoltarea științei și tehnologiilor influențează perfecționarea caracteristicilor calitative ale mărfii, iar pe de altă parte acționează asupra prețului mondial. Implementarea noilor tehnologii ridică gradul de productivitate al muncii, eficiența producției, reduce cheltuielile de muncă. În condițiile revoluției tehnico-științifice (RTȘ) prețul, în expressie absolută, crește, însă, având în vedere așa numitul efect de utilitate (crește viteza, siguranța etc.) costul relativ al mărfii, adică și prețul ei pentru consumator, scade.

La analiza prețurilor trebuie să se ia în considerare și mișcarea ciclului economic, care în sfera relațiilor economice internaționale are un anumit specific. Astfel, la stadiul de depresie prețurile, de regulă, nu cresc. Și, invers, la stadiul de relansare, atunci când cererea depășește oferta, prețurile cresc.

11.2. Formarea prețurilor pe diverse tipuri ale piețelor mondiale de mărfuri

În economia de piață procesul de formare a prețurilor în comerțul dintre agenții economici ai diferitor țări se efectuează în condițiile mediului de concurență, echilibrului dinamic dintre cerere și ofertă, precum și ale unei relative libertăți în comportamentul pe piață al exportatorului și importatorului. Însă aceste postulate necesită corectare în funcție de tipul pieței. Principalul criteriu de clasificare a tipurilor de piețe, inclusiv mondiale, este caracterul și gradul libertății de concuren-

ță. Economiştii delimitează patru tipuri de piețe: ***piața cu concurență perfectă (netă)***; ***piața net monopolistă***; ***piața cu concurență monopolistă***; ***piața cu concurența câtorva furnizori –oligopolă***.

În primul rând aceste piețe diferă una de alta prin numărul agenților comerțului. Acesta acționează foarte puternic asupra mecanismului de formare a prețurilor.

Piața cu concurență perfectă (netă) se caracterizează, întâi de toate, printr-un foarte mare număr de agenți ai comerțului exterior (cumpărători şi vânzători) şi caracterul relativ omogen al producției livrate. Sub acțiunea cererii şi ofertei prețurile au tendință de apropiere, adică în regiunea dată, în intervalul de timp dat prețurile ptactic sunt identice.

Firmele concurente – furnizorii se orientează spre mărfurile produse cu cele mai eficiente tehnologii, iar producătorii – spre vânzarea mărfurilor la un preț suficient de scăzut, ținând cont de cheltuielile lor de producție.

În realitate la tipul dat de piață (cu anumite rezerve) poate fi atribuit, bunăoară, comerțul internațional cu diverse mărfuri de larg consum – îmbrăcăminte, încălțăminte, tutun, produse agricole inclusiv alimentare etc..

Piața net monopolistă se caracterizează prin existența pe piață a unui singur furnizor al mărfii date. Formarea prețurilor în cazul dat este dictată de furnizorul monopolist, el controlează toate ofertele, variază prețurile în funcție de cerere şi poate provoca modificarea prețurilor, manipulând cu volumul produselor sale, el se asigură din timp pe piețele țărilor străine cu dreptul exclusiv de furnizare a produselor sale, fapt prin care deja juridic împiedică pătrunderea pe piața respectivă a concurenților.

Monopolistul în virtutea naturii însăşi a pieței date tinde să stabilească prețul la nivelul cel mai înalt posibil după metoda cheltuielilor totale, incluzând cheltuielile de producție şi profitul preferabil pentru dânsul. Există însă anumite reguli, pe care monopolistul e nevoit să le respecte. Astfel, cu toate că e singurul prezent pe piață, el, de regulă, nu fixează prețul cel mai înalt la marfă, pentru că în cele din urmă profitul total poate fi mai mic.

În practica mondială monopolişti curați sunt relativ puțini. În anii 70-80 pe piața cosmică mondială drept monopolist net se prezentau SUA prin intermediul companiei NASA. Practic monopolist net este şi compania De Birs pe piața diamantelor.

Concurența monopolistă presupune un tip mixt de piață – pe piața dată sunt prezenți, de regulă, o serie de mari monopoliști şi un număr semnificativ de firme mai puțin puternice, dar care au un loc la vedere. Caracterul formării prețurilor este concurențial, cu prioritate monopolist, în limitele pieței produsului de firmă diferențiat. Drept exemplu poate servi concurența dintre producătorii furnizori de metal şi mase plastice pentru concernele de construcție a automobilelor. La formarea prețurilor se ține cont şi de concurența mărfurilor ce substituie prin calitățile lor mărfurile tradiționale. Spre exemplu, companiile din Australia şi Anglia, care în mod tradițional livrează pe piața mondială lână, se confruntă cu o concurență serioasă din partea producătorilor-furnizori de fibre sintetice.

Piața cu concurența câtorva furnizori – oligopolă – se caracterizează prin existența pe ea a câtorva mari producători-furnizori, care posedă segmente de piață semnificative, ce asigură deplin sau practic integral livrarea mărfurilor respective pe piața mondială. Între firme şi țările importatoare există înțelegere referitor la colaborare (adică privind divizarea sferelor de influență). În procesul unor negocieri speciale se convine asupra fixării prețurilor, împărțirii pieților de desfacere, volumului de producție etc.

Necesitatea coordonării relative a activității pe piața mondială a condus companiile spre crearea unor mecanisme speciale, cu ajutorul cărora se poate acționa cu o mai mare doză de previziune. Cea mai simplă formă de asemenea mecanism este ***cartelul,*** în cadrul căruia se presupune acordul formal în scris referitor la volumul de producție şi politica prețurilor. Cel mai cunoscut cartel, ce reglementa până mai nu demult piața mondială a petrolului, a fost OPEP (OPEC - Organizația țărilor exportatoare de petrol).

Pentru companiile ce participă la funcționarea unui asemenea mecanism este caracteristică tendința de maximizare a profitului, adică, într-o anumită măsură, comportamentul lor e similar cu cel al monopolurilor nete. Gradul de influențare de către agenții pieței oligopole a nivelului prețurilor depinde în linii mari de gradul în care e monopolizată piața, de faptul cât de eficient e controlul asupra producerii şi desfacerii mărfii respective, surselor de materie primă şi asupra altor factori tot atât de importanți.

Totodată formarea preţurilor pe piaţa de maşini şi utilaje, bunăoară, în comparaţie cu materia primă şi semifabricatele este un proces ce diferă esenţial, iar analiza formării preţurilor la articolele concrete, livrate de piaţa mondială este dificilă din cauza deosebirilor de construcţie, diversităţii utilajelor etc. Cu toate acestea, furnizorii de producţie similară pe piaţa mondială au o anumită imagine despre preţurile concurentului. De regulă, nivelul preţurilor reflectă cheltuielile de producţie concrete la care se adaugă un anumit procent, în funcţie de piaţa de desfacere concretă, partener, regiune etc.

Influenţa statului asupra preţurilor în comerţul exterior. Reglementarea de către stat a preţurilor interne, subvenţionarea exportului, susţinerea importului, promovarea politicii tarifar-vamale etc. în cele din urmă exercită o influenţă substanţială asupra preţurilor în comerţul exterior, şi cu atât mai mult cu cât e mai impunătoare prezenţa companiilor din ţara dată pe piaţa mondială.

Statul reglementează preţurile pe piaţa internă, în temei, cu ajutorul a două instrumente: garantându-le producătorilor nivelul preţurilor de realizare şi acordând subsidii pentru acoperirea cheltuielilor de producţie. Sunt caracteristice din acest punct de vedere susţinerea de către stat a agriculturii în SUA şi politica agricolă a UE. Astfel, politica raţională a UE i-a permis acesteia ca în timp de 10-15 ani să parcurgă calea de la importator de produse agricole până la situaţia în care se apropie de a se autoaproviziona şi a deveni cel de al doilea mare exportator în acest domeniu.

Cât priveşte industria constructoare de maşini şi materia primă influenţa statului asupra nivelului preţurilor în aceste ramuri, de regulă, se produce indirect. Spre exemplu, statul îşi asumă finanţarea lucrărilor ştiinţifice şi de proiectare, efectuează finanţarea ascunsă a exportului, duce o politică vamală protecţionistă. Una din formele de influenţare a preţurilor pe piaţa mondială este **dumpingul**. Scopul dumpingului este cucerirea de către o anumită marfă sau grup de mărfuri a pieţei externe cu ajutorul realizării mărfurilor date pe piaţa mondială la preţuri mai scăzute în raport cu cele interne. În continuare pierderile se acoperă prin ridicarea preţurilor pe piaţa externă, iar apoi şi din contul pătrunderii în economia ţărilor importatoare.

Există şi alte mecanisme şi instrumente, folosite de către stat pentru promovarea politicii comerciale externe (cote, limitarea bene-

volă a exportului etc.), utilizarea cărora în final exercită influenţă asupra nivelului preţurilor pe piaţa mondială, în special dacă ţara dată este, din punct de vedere economic, puternică.

11.3. Practica şi metodele de stabilire a preţurilor în comerţul exterior

Pentru piaţa mondială contemporană e caracteristică existenţa unui număr mare de diverse pieţe ramurale de mărfuri şi servicii şi multitudinea preţurilor. În practică preţul la produsul concret pe una şi aceeaşi piaţă poate să difere esenţial. De aceea la argumentarea, determinarea şi coordonarea preţului în comerţul exterior este necesar să se cunoască în mod clar caracterul tranzacţiei, ce dictează specificul «alegerii» preţului:

- utilizarea preţurilor separat în cadrul operaţiunilor de export şi import;
- preţurile în cazul achitării în numerar;
- preţurile, ce se formează în procesul tranzacţiilor comerciale obişnuite.

În comerţul internaţional contemporan, mai ales în comerţul cu materii prime şi semifabricate, un loc evident îl ocupă firmele de intermediere, care de asemenea îşi au marja lor de pe urma efectuării vânzărilor.

Pentru studierea şi utilizarea practică a indicilor preţurilor pe piaţa mondială trebuie cunoscute principalele surse de informaţii cu privire la preţuri. În prezent sunt create bănci speciale de date, înglobând practic toate mărfurile şi grupele de mărfuri pe regiuni şi perioade de timp (în cazul mărfurilor sezoniere). Uriaşe posibilităţi oferă sisitemul *Internet*, ce permite în câteva minute să fie găsite reperele de orientare practic referitor la toate mărfurile livrate de piaţa mondială. Însă acestea sunt preţurile orientative, ce îi permit importatorului şi exportatorului să-şi pregătească terenul pentru negocierea preţurilor în cadrul viitoarelor tranzacţii. Dar mecanismul de formare a preţurilor a rămas cel vechi: analiza cererii şi ofertei, proiectul preţului, pornind de la situaţia pe piaţă, şi formarea preţului concret în procesul negocierilor nemijlocite dintre furnizor şi cumpărător.

Informaţia cu privire la preţurile pe pieţele mondiale de mărfuri, de obicei, se divizează în câteva grupe [6, p.201] .

Preţul contractual – este preţul concret, convenit între vânzător şi cumpărător în timpul negocierilor, care, de regulă, e mai scăzut decât preţul propus de furnizor. E în vigoare în perioada de valabilitate a contractului, dacă între timp nu este revăzut. Asemenea preţuri nu se dau publicităţii, deoarece constituie secret comercial. În principiu, preţurile contractuale la anumite mărfuri într-o anumită regiune şi în cazul unui cerc nu prea mare de vânzători sunt cunoscute. Sarcina este de a colecta informaţie şi a crea banca de date respectivă.

Preţurile de informare – acestea sunt preţurile vânzătorului, publicate în diverse tipărituri, buletine, precum şi în literatura de specialitate, ziare, reviste, difuzate prin canalele de informare computerială. Agendele de preţuri, în temei, cuprind mărfurile materie primă şi semifabricatele extrabursiere (petrolul şi produsele petroliere, metalele feroase, îngrăşămintele etc.).

Însă trebuie să avem în vedere că între preţurile publicate în diverse ghiduri comerciale şi preţurile efective ale tranzacţiilor există o anumită diferenţă. De regulă, preţurile de informare sunt oarecum majorate. Ele nu reacţionează la modificarea conjuncturii sau la anumite evenimente politice, cu excepţia, poate, a preţurilor la petrol – marfă destul de specifică. Totodată, ele reflectă dinamica şi tendinţele preţurilor pe piaţă.

Preţurile de bursă – sunt preţurile la mărfurile, comerţul cu care se face la bursele de mărfuri. Din acestea fac parte în temei materia primă şi semifabricatele. Preţurile la mărfurile bursiere reflectă toate schimbările ce se produc pe piaţa mărfii respective. Cele mai mici modificări într-o parte sau alta momentan îşi găsesc expresie în cotările la bursă. Aceasta se explică prin faprul că aceste cotări la bursă sunt în realitate preţurile de facto ale tranzacţiilor anume în momentul dat. Cotările sunt de două tipuri: cotarea cu termen (fiucers) a mărfurilor ce lipsesc la momentul dat, cu condiţia livrării lor peste un anumit timp, şi cotarea mărfurilor realizabile în momentul dat.

Preţurile de licitaţie – sunt preţurile obţinute în rezultatul licitaţiilor. Acestea sunt preţurile reale, ce reflectă cererea şi oferta în perioada dată de timp. Comerţul la licitaţie este un tip destul de specific. La licitaţie se vând, bunăoară, blănuri, animale, opere de artă.

Preţurile statistice în comerţul exterior – se publică în diverse îndreptare statistice naţionale şi internaţionale. Aceste preţuri nu arată

prețul concret al mărfii concrete. Ele prezintă interes pentru conceperea dinamicii generale a comerțului exterior al unei sau altei țări, pentru efectuarea calculelor statistice, se folosesc în calitate de repere orientative aproximative.

În procesul de coordonare a prețurilor exportatorul şi importatorul, în baza analizei proprii a datelor privind situația pe piața de mărfuri, încep negocierile, ştiind dinnainte cedările pe care le vor face. În practica mondială sunt cunoscute circa 40 de diverse tipuri de reduceri şi adaosuri la prețuri. Cele mai răspândite sunt următoarele:

- ***rabatul fixat de vânzător***, atunci când pentru volumul cumpărăturii de o singură dată (partidei) sau pentru stabilitatea efectuării cumpărăturilor exportatorul în procesul negocierilor oferă o reducere în funcție de situația pe piața concretă. Rabatul poate atinge 20-30% în raport cu prețul inițial;
- ***rabatul pentru importatorul exclusiv***, firma-importator este unicul furnizor în țara sau regiunea dată, obține condițiile cele mai bune pentru realizarea acestei mărfi, în esență îi ajută exportatorului să-şi consolideze pozițiile pe piața din țara dată. Acest rabat atinge 10-15% din prețul inițial. Se practică în condițiile pieței cu concurență monopolistă;
- ***rabatul "sconto***", în cazul efectuării de către importator a plății în avanc, integrale sau parțiale, pentru marfa ce va fi livrată. De regulă, o asemenea reducere se acordă şi în cazul transferului bancar direct de mijloace băneşti în procesul perfectării facturilor la mărfuri;
- ***rabatul pentru partenerul tradițional*** (sau de bonus, de regulă se oferă importatorului, care lucrează un timp îndelungat pe piață cu unul şi acelaşi exportator. În cazul dat exportatorul are încredere în partenerul-cumpărător din punctul de vedere al îndeplinirii corecte şi la timp a angajamentelor contractuale; rabatul se acordă, de obicei, pentru volumul anual al vânzărilor la marfa dată. Este caracteristic, în primul rând, pentru piața cu concurență perfectă;
- ***rabatul pentru cumpărarea mărfii nesezoniere***, de regulă, se acordă pe piața produselor agricole, a îmbrăcămintei, încălțămintei etc.;
- ***rabatul pentru dealer***, se acordă precupeților angro şi cu amănuntul, agenților şi furnizorilor. Acest rabat trebuie să acopere cheltuielile dealerilor pentru realizare şi servis şi să le asigure acestora un anumit profit.

Mărimea rabatelor se determină separat în fiecare caz concret. De regulă, mărimea rabatelor variază între 2 şi 10% din preţul propus în prealabil. Bineînţeles, se fixează şi rabate mai substanţiale.

11.4. Unele particularităţi ale formării preţurilor în Republica Moldova, în legătură cu AEE

În perioada de existenţă în fosta URSS a economiei centralizat planificate formarea preţurilor pe piaţa mondială puţin ce îl interesa pe producătorul concret. Pe atunci toate operaţiunile – comerciale şi de decontare a plăţilor – se efectuau de către instituţiile unionale specializate, asociaţiile de comerţ exterior şi Banca Comercială Externă. După apariţia actelor legislative respective cu privire la ieşirea independentă a întreprinderilor pe piaţa internaţională a apărut un mare număr de noi subiecţi ai pieţei, atât în persoana marilor întreprinderi, cât şi a numeroşilor intermediari «bişniţari» etc.

Extinderea relaţiilor economice externe şi necesitatea de a folosi eficient posibilităţile cooperării şi integrării cu alte ţări necesită studierea în profunzime a preţurilor, care pot face lumină în ce priveşte cele mai importante strategii, pentru a obţine competitivitatea pe piaţa externă.

De menţionat că la începutul anilor 90 preţurile interne la produsele fabricate în republică erau mai mici decât cele mondiale, calculate în valută convertibilă. În afară de aceasta, alte componente ale preţului mărfii, cum ar fi: cheltuielile de transport, serviciile portuare, cheltuielile pentru consumul de energie şi altele câteva, - în structura generală a preţului nu deţineau o parte semnificativă, fapt bine cunoscut de cumpărătorii străini. Concomitent, lipsa în republică la acel moment a cadrelor calificate pentru activitatea comercială externă ducea la aruncarea mărfurilor pe piaţa internaţională şi realizarea lor la preţuri mult mai reduse în raport cu cele mondiale.

În prezent în Republica Moldova preţurile interne la multe mărfuri ce se exportă sunt mai ridicate faţă de cele mondiale. Cauzele sunt multe. Criza din economie a generat o bruscă scădere a volumului de producţie, ceea ce n-a întârziat să se reflecte asupra preţului de cost al producţiei. Un impact deosebit de negativ l-a avut majorarea bruscă a preţurilor la resursele energetice, materia primă şi semifabricate,

creşterea tarifelor de transport etc. Reducerea anuală a investiţiilor a condiţionat învechirea fondurilor fixe de producţie, lipsa de tehnologii.

La momentul actual întreprinderile şi firmele mari din Moldova, care exportă şi importă produse, au în componenţa lor subdiviziuni specializate, care se ocupă de problemele comerţului exterior. Acestea îşi coordonează activitatea cu serviciile respective din ministerele de ramură, cu Departamentul pentru relaţiile economice externe şi comerţ din cadrul Ministerului Economiei al Republicii Moldova. Aceste servicii analizează şi urmăresc situaţia pe pieţele de mărfuri şi financiare, fundamentează propunerile de selectare a clienţilor în condiţiile de concurenţă puternică pe piaţa externă.

Cât priveşte sistemul de formare a preţurilor, firmele, întreprinderile moldoveneşti se călăuzesc de regulile general acceptate, caracteristice pieţei mondiale contemporane. Însă trebuie menţionat un detaliu foarte important. Astăzi, dacă vom examina problema numai din punct de vedere economic, multor întreprinderi din Moldova exportul nu le e convenabil, ceea ce la rândul său limitează importul. Preţurile pe piaţa internă sunt mult mai mari la multe poziţii marfare. Dar lipsa pe piaţa Moldovei a mijloacelor financiare duce la neachitarea plăţilor sau la efectuarea primitivelor tranzacţii barter, la apariţia diverselor surogate financiare sub formă de cambii sau alte hârtii de "valoare".

Un aspect practic aparte în domeniul formării preţurilor interne, legat de AEE, este formarea preţurilor la mărfurile şi serviciile de import, resursele energetice, materia primă şi materiale. Ţinând cont de experienţa mondială şi recomandările organizaţiilor internaţionale, preţurile interne la mărfurile de import se stabilesc pornindu-se de la valoarea lor vamală, adică de la totalitatea cheltuielilor valutare pentru import la momentul traversării frontierei vamale, costului declarat în vană al mărfii importate, sau calculate prin alte modalităţi prevăzute în Codul vamal al Republicii Moldova. [vezi 9].

Bineînţeles, odată cu restabilirea potenţialului industrial al Moldovei, cu consolidarea pieţei financiare, a pieţei serviciilor şi capitalului, cu perfecţionarea gestiunii şi controlului asupra proceselor ce se desfăşoară în economie, formarea preţurilor va fi mult mai previzibilă şi va corespunde logicii economice generale.

Rezumat

În condiţiile economiei de piaţă preţul este determinat de coraportul dintre cerere şi ofertă. În principiu formarea preţurilor pe piaţa internă şi externă este similară, însă activitatea pe piaţa externă se complică prin existenţa unui număr mai mare de vânzători şi cumpărători, şi o concurenţă mai intensă. Procesul de formare a preţurilor pe pieţele internaţionale în multe privinţe depinde de tipul pieţei, în cadrul căreia activează subiectul respectiv al comerţului exterior. Pieţei contemporane îi e caracteristică multitudinea preţurilor. Pentru studierea şi utilizarea practică a indicilor preţurilor este necesar să cunoaştem sursele principale de date cu privire la preţuri. Mecanismul de formare a preţurilor îl constituie analiza cererii şi ofertei, proiectarea preţului – pornind de la situaţia pe piaţă – şi formarea preţului contractual.

Noţiunile principale

PREŢ – suma de mijloace băneşti, pe care intenţionează s-o obţină vânzătorul, propunând marfa sau serviciul respectiv, şi pe care e pregătit s-o plătească cumpărătorul.

PREŢ MONDIAL – preţurile pe pieţele mondiale de mărfuri sau din cadrul tranzacţiilor export-import de proporţii, încheiate pe pieţele mărfurilor respective, în principalele centre ale comerţului mondial.

PIEŢE MONDIALE DE MĂRFURI – totalitatea operaţiunilor stabile şi repetabile de comercializare a mărfurilor şi serviciilor date, care au formă organizatorică internaţională (burse, licitaţii etc.) sau se manifestă în operaţiunile export-import sistematice dintre marile firme-furnizoare şi cumpărători.

VALOAREA VAMALĂ – costul mărfii în momentul traversării frontierei vamale a ţării.

Bibliografie

1. Краткий внешнеэкономический словарь- справочник. М., «МО», 1996.
2. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М., «МО», 1993.
3. Казаков А.П., Минаева Н.В. Экономика. М., ЦИПККАП, 1996.
4. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М., В.Ш., 1990.
5. Инфляция: ценообразование и денежное обращение. М., ИМЭМО РАН, 1994.

6. Международные экономические отношения: Учебник /Под ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998.
7. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condiţiile de piaţă (*metodologie, principii, experienţă mondială*); Chişinău, 2000.-264p (vezi p. 115-117).
8. Roşca petru. Economia generală. Chişinău; ULIM, 1997.-264p. (vezi p.165-172).
9. Codul vamal al Republicii Moldova. № 1320-XII, din 09.03.1993
10. Tomiţa Ion. Preţuri şi tarife. Reprografia Universităţii din Craiova, 1996. – 302p.
11. Babaiata Ilie, Duţa Alexandrina. Pieţe şi preţuri. Timişoara, Editura de Vest, 1995. –214p.
12. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.

Capitolul XII. SISTEMUL VALUTAR MONDIAL ŞI DECONTĂRILE INTERNAȚIONALE

12.1. Relaţiile valutare internaţionale.
12.2. Evoluţia sistemului valutar mondial.
12.3. Decontările internaţionale. Formele decontărilor internaţionale.

12.1. Relaţiile valutare internaţionale. Noţiunea de valută

Una din cele mai dinamice forme ale relaţiilor economice internaţionale o constituie relaţiile valutare internaţionale, care apar în procesul utilizării mijloacelor băneşti în relaţiile economice mondiale şi reprezintă un tip de relaţii economice. În timp ce moneda naţională rămâne în limitele frontierelor ţării, în care circulă, ea este doar unitatea monetară naţională. Însă când, în virtutea unor circumstanţe, ea iese din cadrul frontierelor naţionale, capătă o nouă calitate – devine valută.

Pentru cetăţenii Molovei noţiunea de ″ valută ″ psihologic nu e legată de leu, ci de unităţile monetare ale altor ţări, cum ar fi dolarul SUA, marca germană etc. Concomitent, pentru locuitorii altor state, care sosesc în ţara noastră, leul de asemenea este valută străină.

Deşi relaţiile valutare s-au afirmat, în primul rând, datorită dezvoltării comerţului internaţional (trecerii peste frontierele ţării a mărfurilor şi serviciilor), precum şi circulaţiei internaţionale a capitalului, ele posedă o relativă independenţă, care în condiţiile economiei globale au tendinţă de amplificare. Acţiunea relaţiilor valutare asupra reproducţiei devine tot mai sesizabilă.

Cursul valutar. Unităţile monetare naţionale echivalează una cu alta în anumite proporţii. Coraportul dintre două valute care este un fel de ″ preţ″ al unei valute, exprimat în unităţile monetare ale altei ţări, ce se stabileşte în mod legislativ sau se formează pe piaţă sub acţiunea cererii şi ofertei, se numeşte curs valutar.

Formarea cursului valutar se află sub acţiunea unui număr mare de factori. Fundamentul ei îl constituie solvabilitatea valutară a valutei, în care se reflectă nivelurile naţionale medii ale preţurilor la mărfuri, servicii, investiţii. Însă mărimea lui concretă depinde de asemenea de rata inflaţiei, diferenţa dintre nivelurile cotelor procentuale, starea balanţei de plăţi. O influenţă mare asupra cursului valutar exercită specula valutară şi intervenţiile valutare (implicarea băncii naţionale în operaţiunile de pe piaţa valutară).

Se disting cursurile valutare nominal şi real. *Cursul nominal* este "preţul" concret stabilit al valutei naţionale pentru schimbul pe valută străină şi invers. Cursurile valutare, ce se publică zilnic în presă, sunt, dacă nu se specifică în mod special altceva, nominale. *Cursul valutar real* se calculează prin înmulţirea cursului nominal cu nivelul respectiv al preţurilor din două ţări. Se poate de asemenea calcula cursul valutar real pe baza preţurilor medii din ţările, care sunt principalii parteneri ai statului dat. În acest caz cursul valutar real va fi, într-o anumită măsură, indicatorul conpetitivităţii mărfurilor naţionale în raport cu cele de import.

Cursul valutar influenţează mult relaţiile economice internaţionale. În primul rând, el le permite producătorilor din ţara dată să compare cheltuielile de producţie cu preţurile pe piaţa mondială. În al doilea rând, nivelul său acţionează nemijlocit asupra situaţiei economice a ţării, ceea ce se manifestă, printre altele, în starea balanţei de plăţi. În al treilea rând, cursul valutar are impact asupra redistribuirii produsului global mondial între ţări.

În formă nedezvoltată schimbul unităţii monetare naţionale pe unitatea monetară a altei ţări a existat pe parcursul a câtorva secole cu denumirea de afacere de schimb, însă într-o economie dezvoltată schimbul de valută are loc pe pieţele valutare. Spre exemplu, la finele secolului XX volumul comerţului zilnic cu valută a depăşit 1,2 tril. dolari [1, p. 212]. Bineînţeles, un volum atât de mare nu se poate explica doar prin necesităţile comerţului internaţional şi circulaţia investiţiilor. O mare însemnătate are specula valutară, adică intenţia de a obţine profit prin ghicirea evoluţiei în viitor a cursului valutar. Profitul sau pierderile pot constitui sute de mii de milioane dolari.

Sistemul valutar. Existenţa relaţiilor stabile în ce priveşte comercializarea valutei şi consolidarea lor juridică pe parcursul anilor a condus la formarea unor sisteme valutare mai întâi naţionale, iar apoi şi

mondiale. Sistemul valutar, atât național, cât şi mondial, constă din câteva elemente interdependente. Principalul din ele este valuta: în sistemul național – valuta națională, în cel mondial – valutele de rezervă, ce exercită funcțiile de mijloc internațional de efectuare a plăților şi acumulare a rezervelor, precum şi servesc drept unități internaționale de calcul. Pentru caracteristica sistemului valutar importă şi gradul de convertibilitate a valutei, adică gradul schimbului ei liber pe valută străină. Din acest punct de vedere se disting *valutele liber convertibile* (utilizate în mod liber), *parțial convertibile* şi *neconvertibile* (închise). În prezent doar valutele principaleleor țări industrial dezvoltate sunt integral convertibile, iar în majoritatea celorlalte țări există anumite restricții. Leul moldovenesc se consideră valută parțial convertibilă şi convertabilitatea lui deplină va fi posibilă doar după o restructurare de profunzime a economiei naționale [4, p.208-210].

Pentru funcționarea sistemului valutar este important regimul cursului valutar. Există două regimuri la poluri diferite: fix (într-o serie de cazuri admițând oscilații în arie restrâncă) şi *liber flotant* (ce se formează sub acțiunea cererii şi ofertei), precum şi diversele lor îmbinări şi diversificări.

Sistemele valutare incud în sine asemenea elemente ca: regimul pieței valutare şi regimul pieței aurului; reglarea lichidității valutare internaționale, adică a mijloacelor de plată aplicate pentru stingerea angajamentelor internaționale, reglementarea decontărilor internaționale; precum şi organele de reglementare, control şi gestiune, rolul cărora îl exercită organismele naționale şi internaționale respective.

12.2. Evoluția sistemului valutar internațional

Primul ***sistem valutar*** tradițional a fost cel ***de la Paris*** (a funcționat din anul 1867 până la începutul anilor 20 ai secolului XX). Criteriile caracteristice acestui sistem au fost acceptarea ***etalonului de aur*** (monedei de aur) şi a regimului cursurilor valutare cu flotație liberă, ținându-se cont de cerere şi ofertă. Etalonul de aur reprezintă o formă de organizare a relațiilor valutare, în care aurul se foloseşte ca marfă monetară. De aceea fiecare valută națională avea conținut de aur, în corespundere cu care se stabilea paritatea ei în raport cu alte valute.

Avea loc schimbul liber al valutelor pe aur, căruia i se acceptase rolul de monedă mondială (vezi *anexa 7*).

La finele secolului XX, în rezultatul schimbării condițiilor de dezvoltare a capitalismului mondial, al crizelor profunde ce au zguduit întreaga economie mondială, au generat Primul război momdial, precum şi au creat situații revoluționare într-o serie de țări, sistemul valutar de la Paris s-a prăbuişit. În schimbul lui, în anul 1922 a fost legiferat ***sistemul valutar de la Genova***, care se baza pe etalonul de aur şi devize (în afară de aur se utilizau şi devize – valute străine).

Sistemul de la Genova n-a existat mult timp. Deja în prima jumătate a anilor 30 sistemul valutar mondial trecea prin încercări grele din cauza crizei economice mondiale, care a cuprins şi sfera valutar-creditară. Etalonul aur – devize s-a prăbuşit şi el. La începutul celui de al doilea Război mondial schimbul biletelor bancare pe aur se mai efectua de fapt doar în SUA.

După război SUA au devenit cel mai puternic stat din lume, pozițiile Marei Britanii şi ale Franței au slăbit, iar economia Germaniei şi a Japoniei era distrusă. În aceste condiții elaborarea proiectelor de reformare a sistemului valutar mondial s-a dovedit a fi influențată puternic de SUA. La baza sistemului valutar mondial, legiferat juridic prin deciziile conferinței internaționale din or. Brettonvood (SUA) în anul 1944 şi de aceea a primit denumirea ***sistemul valutar Brettonvood***, au fost puse următoarele principii.

A fost păstrat, deşi în formă prescurtată, etalonul de aur şi devize: aurul continua să fie utilizat prin diferite modalități. O particularitate importantă a ***sistemului valutar Brettonvood*** a fost trecerea la sistemul cursurilor valutare fixe, ce puteau devia doar în măsură mică de la limitele stabilite.

Au fost create de asemenea organizații financiar-valutare şi creditare – Fondul Monetar Internațional şi Banca Internațională pentru Reconstrucții şi Dezvoltare, chemate să acorde credite țărilor-memebre în caz de apariție a deficitului grav în balanța de plăți, pierdere a stabilității de către valuta națională, precum şi să exercite controlul asupra respectării de către țările-memebre a angajamentelor asumate.

Dar şi acest sistem valutar a funcționat doar atâta timp cât poziția SUA a fost destul de puternică. Însă deja în anii 60 această poziție era subminată şi la începutul anilor 70 criza sistemului Brettonvood a

devenit evidentă. O întreagă serie de economişti şi politicieni au început să înainteze propuneri privind necesitatea de a se trece la cursul flotant al valutelor, care ar servi drept stabilizator automat în cazul apariţiei disproporţionalităţilor şi ar asigura protecţia contra importului de inflaţie. Deşi aceste opinii nu erau general acceptate, evoluţia practică a evenimentelor a dus mai întâi la criză, apoi la prăbuşirea sistemului valutar Brettonvood.

Căutarea căilor de ieşire din criză au condus la înlocuirea acestui sistem prin ***sistemul de la Jamaica***.. Acordul dat, semnat la Kingston (Jamaica) în anul 1976 şi care a intrat în vigoare din anul 1978, a însemnat legalizarea juridică a celui de ***al patrulea sistem valutar mondial***.

În locul etalonului de aur şi devize a fost introdus DST (dreptul special detragere), începând de la finele anilor 60 şi reprezentând activele internaţionale sub formă de înscrierei în conturile speciale deschise în cadrul Fondului Monetar Internaţional. Valoarea unei unităţi de DST se stabileşte pe baza coşului valutar, în componenţa căruia la momentul actual intră (calculat în procente) dolarul SUA (39), yenul japonez (18), marca germană (21), funtul sterling englez (11) şi francul francez (11). În legătură cu trecerea la etalonul DST juridic s-a încheiat procesul de demonetizare a aurului, adică al pierderii de către acest metal a funcţiilor monetare. Au fost anulate parităţile în aur. Ţările-membre ale FMI au obţinut dreptul de a-şi alege regimul cursului valutar (codurile valutelor din diverse ţări sunt redate în *anexa 9*).

Dată fiind intensificarea proceselor integraţioniste în Europa Occidentală, la finele anilor 70 a fost juridic legiferat sistemul valutar regional european cu unitatea monetară ECU. Valoarea convenţională a acesteia se stabileşte după metoda coşului valutar, în care intră unităţile monetare ale ţărilor din Uniunea Europeană. Iar de la 1 ianuarie 2002, 12 state - membre ale Uniunii Europene au trecut la moneda unică - "EURO": Austria, Belgia, Finlanda, Franţa, Germania, Irlanda, Italia, Luxenburg, Olanda, Portugalia, Spania, Grecia.

12.3. Decontările internaţionale. Formele decontărilor internaţionale

Valuta naţională se schimbă cu valută străină în primul rând pentru efectuarea plăţilor dincolo de frontierele ţării spre a se îndeplini angajamen-

tele ce apar față de persoanele juridice şi fizice străine. Pe de altă parte, principalele canale de încasare a valutei străine sunt plățile din străinătate.

Creanțele şi angajamentele valutare apar în rezultatul relațiilor economice, politice, culturale, tehnico-ştiințifice dintre state, persoanele juridice şi fizice, ce se află în țări diferite.

Decontările internaționale se prezintă sub forma activității cotidiene a băncilor care efectuează decontări pentru străinătate în baza condițiilor elaborate de comunitatea mondială şi a condițiilor, normelor şi modalităților de efectuare a decontărilor acceptate în majoritatea țărilor lumii. Activitatea băncilor în sfera decontărilor internaționale constituie obiectul reglementării de stat.

În funcție de condițiile contractelor de comerț exterior, de gradul convertibilității şi pozițiile valutelor națională şi străină se aplică diferite forme ale decontărilor internaționale.

Formele decontărilor internaționale. Practica mondială cunoaşte asemenea forme şi metode de decontări ca: *incaso, acreditive, transferuri bancare, decontări în avans, decontări la cont deschis, precum şi sub formă de cambii şi cecuri.* În ultimul deceniu a apărut o formă nouă – cărțile de credit.

La mijloacele de plată se atribuie: plata în avans, incaso, acreditivele, decontările la cont deschis, plata imediat după expedierea mărfii.

La mijloacele de decontări se atribuie: cecurile, cambiile, tratele bancare, transferurile (poştale, telegrafice/prin fax, creanțele, creanțele prin sistemul SVIFT, creanțele internaționale de plată).

Alegerea formei de decontări este determinată de o serie de factori. Interesele exportatorilor şi ale importatorilor de mărfuri şi servicii nu coincid: exportatorul tinde să obțină de la importator plata în cel mai scurt timp, pe când ultimul se străduie să lungească termenul de achitare până la momentul realizării totale a mărfii. De aceea forma selectivă de achitare constituie un compromis, ce ține cont de interesele economice ale ambelor părți, gradul încrederii reciproce a contraagenților, conjunctura economică, situația politică etc.

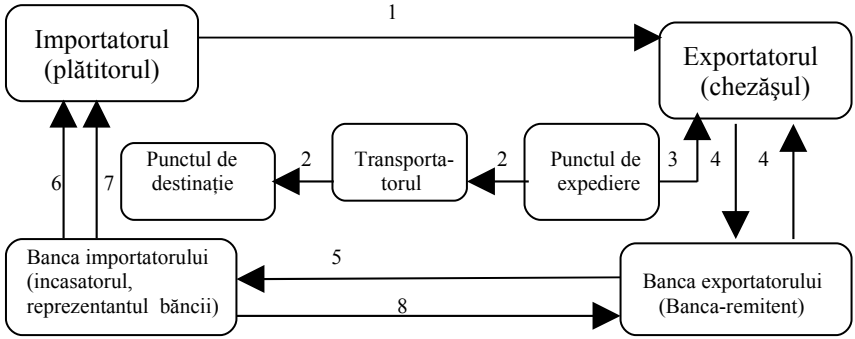
Principalele forme ale decontărilor internaționale sunt incaso şi acreditivele.

Forma incaso de decontări. Esența operațiunii incaso constă în faptul că banca, din însărcinarea clientului său (exportator sau importator), primeşte plățile de la importator (plătitor) după expedierea

mărfurilor şi prestarea serviciilor. Mijloacele primite se trec la contul bancar al clientului. Concomitent plăţile de la importator pot fi extrase în baza: a) exclusiv a documentelor financiare (operaţiuni incaso simple sau neto); b) a documentelor financiare însoţite de documente comerciale (operaţiuni incaso documentare). Schema decontărilor incaso se poate reprezenta simplificat în modul următor (schema 12.1.) [vezi 1, p. 219-221].

Schema nr. 12. 1.

Decontările sub formă de incaso [1, p.220].



Procesul decurge în următoarea consecutivitate:

1. Încheierea contractului (cu indicarea băncii, care efectuează decontările).
2. Expedierea mărfii în corespundere cu condiţiile contractului.
3. Primirea de către exportator a documentelor de transport de la transportator.
4. Pregătirea de către exportator a setului de documente şi prezentarea lor la bancă.
5. Verificarea de către banca-remitent a setului de documente şi expedierea lor împreună cu ordinul de plată incaso către banca – corespondent din ţara importatorului.
6. Prezentarea de către banca incasatoare a ordinului de plată incaso şi documentelor importatorului (plătitorului) în scopul de a obţine plata sau a acceptului la trate (cambii transferabile) nemijlocit sau prin intermediul altei bănci.
7. Primirea de către banca incasatoare a plăţii de la plătitor şi eliberarea pentru acesta a documentelor respective.

8. Transferarea de către banca incasatoare a mijloacelor încasate către banca-remitent (prin poştă, telegraf, fax, aşa cum prevăd instrucţiunile respective).
9. Trecerea de către banca-remitent a sumelor primite la contul exportatorului

Operaţiunea incaso se dovedeşte a fi în ansamblu mai avantajoasă importatorului, deoarece plăţile se efectuează contra documente, oferindu-i dreptul asupra mărfii respective. Prin urmare, până la acest moment importatorul îşi poate menţine mijloacele în circulaţie. Totodată el este supus riscului pentru marfa încă neexpediată. Şi, invers, exportatorului după expedierea mărfii nu-i este garantată plata: întotdeauna există riscul ca importatorul din diverse motive să renunţe la marfă.

Forma de decontare prin acreditive. Mai convenabilă pentru exportator este forma de decontări prin intermediul acreditivelor. Acreditivul reprezintă dispoziţia băncii (sau a altei instituţii creditare) de a se efectua la cererea clientului plata documentelor în folosul unei persoane terţe – a exportatorului (beneficiarului), cu condiţia îndeplinirii de către acesta a anumitor prevederi.

Exportatorul şi importatorul încheie un contract pentru livrarea mărfurilor sau prestarea serviciilor respective, indicând faptul că decontările vor fi efectuate sub formă de acreditiv în folosul exportatorului. Banca-emitent expediază o scrisoare de acreditiv unei bănci din ţara exportatorului, cu care ea întreţine relaţii de corespondenţă (banca de aviz), încredinţându-i să transmită acreditivul către exportator.

După primirea (în copie) a acreditivului exportatorul efectuează expedierea mărfii şi în conformitate cu condiţiile acreditivului prezintă documentele necesare la banca indicată în acreditiv (aceasta poate fi şi bancă de aviz), care le remite băncii-emitent. Banca-emitent verifică autenticitatea documentelor şi efectuează plăţile respective. După transferul mijloacelor băneşti la banca de aviz, banca-emitent eliberează documentele corespunzătoare importatorului. Banca de aviz trece mijloacele primite de la banca-emitent la contul exportatorului şi importatorul primeşte marfa.

O schemă mai detaliată a decontărilor internaţionale sub formă de acreditive este expusă în literatura de specialitate [vezi 1, p.222-223].

La efectuarea decontărilor sub formă de acreditive băncile încasează un comision mai mare, deoarece această formă e mai complicată şi necesită cheltuieli suplimentare.

Decontările în avans. Cele mai convenabile exportatorului sunt decontările sub formă de avans (adică de plată a unei părţi din valoarea contractului înainte de expedierea mărfii). De regulă, plata în avans poate atinge până la 1/3 din suma totală a contractului. Însă această formă poate fi acceptată numai atunci, când importatorul este extrem de interesat în obţinerea mărfii.

Decontările la cont deschis. În cazul efectuării decontărilor la cont deschis importatorul efectuează periodic plata după primirea mărfii. După încheierea decontărilor se face verificarea definitivă şi stingerea datoriilor rămase. Această modalitate de achitare e mai convenabilă importatorului, exportatorul însă nu are garanţii clare că va primi plata pentru mărfurile expediate. Concomitent el este nevoit în unele cazuri să apeleze la credite bancare. De aceea plăţile la cont deschis mai des se aplică între partenerii de afaceri, care au legături economice strânse şi care se bazează pe un grad înalt de încredere reciprocă.

Alte forme de decontare. Printre instrumentele de decontare cel mai puţin timp necesită decontările cu utilizarea sistemului SVIFT (societatea pe acţiuni Reţeaua mondială interbancară financiară de telecomunicaţii, creată la Brusel în anul 1973). Decontările cu utilizarea cecurilor şi cambiilor necesită timp mai îndelungat.

Decontările cu utilizarea cecurilor se bazează pe Convenţia cecurilor din anul 1931. **Cecul** reprezintă un document financiar în forma stabilită, ce conţine ordinul necondiţionat al proprietarului cecului, adresat băncii, cu privire la plata în folosul purtătorului cecului a sumei indicate în el. Cecul poate fi completat în orice valută. Cheltuielile pentru efectuarea procedurilor respective nu sunt prea mari. Însă riscurile existente (bunăoară, pierderea cecului sau retransmiterea lui) reduce din eficienţa acestei modalităţi de decontare.

În ultimii ani în decontările internaţionale tot mai pe larg se aplică ***cărţile de credit*** – documente financiare nominative, ce oferă posesoruilor lor posibilitatea de a procura mărfuri şi servicii fără a efectua plăţi în numerar.

Se aşteaptă ca, pe măsura implementării realizărilor progresului tehnico-ştiinţific, în practica decontărilor internaţionale să crească şi ***rolul mijloacelor electronice***.

Rezumat

Relaţile valutare internaţionale constituie una din formele cele mai dinamice ale relaţiilor economice internaţionale. Unităţile monetare ale ţărilor devin valută atunci când se folosesc în cadrul relaţiilor economice internaţionale. În funcţie de gradul libertăţii schimbului de valută naţională pe valuta străină se disting: valuta liber convertibilă (utilizată în mod liber), parţial convertibilă şi neconvertibilă (închisă).

Coraportul dintre valute, valoarea unei valute exprimată în unităţile monetare ale alte ţări, se numeşte curs valutar. Cursul valutar este influenţat de o multitudine de factori.

Existenţa relaţiilor economice stabile în ce priveşte comercializarea valutei şi legalizarea lor juridică formează sistemele valutare (naţionale, regionale şi mondiale). Sistemul valutar constă dintr-o serie de elemente interdependente. Istoria economiei mondiale cunoaşte trei sisteme valutare mondiale (de la Paris, Genova şi Brittenvood). În prezent funcţionează sistemul valutar acceptat la Jamaica, în care se vede schimbarea rolului şi locului principalelor ţări industrial dezvoltate în economia mondială după expirarea celei de a doua jumătăţi a secolului XX. Sistemul valutar al Republicii Moldova, ca să al celorlalte ţări din CSI, se află în stadiu de formare. Leul moldovenesc este considerat valută parţial convertibilă, iar pentru asigurarea convertabilităţii sale depline vor trebui create condiţiile respective.

Relaţiile economice, politice, culturale între ţări generează cerinţe şi îndatoriri de ordin financiar, ce necesită reglementare. În acest scop se aplică diverse forme de decontări internaţionale (incaso, acreditive, plăţi în avans, la cont deschis şi alte forme de decontări). Alegerea formei este determinată de o serie de factori. Unele forme de decontări sunt mai convenabile exportatorului, altele - importatorului.

Noţiunile principale

RELAŢII VALUTARE INTERNAŢIONALE – relaţiile sociale ce se formează în procesul de funcţionare a valutei în cadrul relaţiilor economice mondiale şi care deservesc schimbul rezultatelor de activitate între agenţii economiei mondiale.

VALUTĂ – unitatea monetară a ţării, utilizată în relaţiile economice externe şi decontările internaţionale, precum şi unităţile internaţionale (regionale) valutare de calcul.

CURS VALUTAR – valoarea unităţii monetare a ţării date (valutei naţionale), exprimată în unităţile monetare ale altei ţări, intr-un complet sau altul de valute sau în unităţi valutare internaţionale (regionale) de calcul.

SISTEM VALUTAR – totalitatea relaţiilor economice în legătură cu funcţionarea valutei şi formele lor de organizare.

DECONTĂRI INTERNAŢIONALE – organizarea şi reglementarea plăţilor conform creanţelor şi angajamentelor de plată, ce apar în cadrul relaţiilor economice, politice, tehnico-ştiinţifice şi culturale între state, persoane juridice şi fizice ce se află în ţări diferite.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998, с. 209-227.
2. Международные расчеты по коммерческим операциям. Часть 1. Аккредидив. М., 1994, с.8.
3. Международные расчеты по коммерческим операциям. Часть 2. Инкассо. Перевод. М., 1994, с. 6.
4. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condiţiile de piaţă (*metodologie, principii, experienţă mondială*); Chişinău, 2000.-264p (vezi p. 196-198).
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/Под ред. Л.Н.Красавиной . –2-е изд. –М.: Финансы и статистика, 2000. - 608с.
6. Финансы, деньги, кредит: Учебник/Под ред. О.В.Соколовой. – М.: Юность, 2001.–784 с.
7. Paul Bran. *Relaţii financiare şi monetare internaţionale*. Editura Economică, Bucureşti, 1995.
8. C. Floricel. *Relaţii financiar-valutaare internaţionale*. Editura Didactică şi Pedagogică R.A., Bucureşti, 1996.
9. Anghelache Constantin. Comerţ exterior. Finanţe şi analiza financiar-bancară. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –176p.
10. Bran Paul. Relaţii financiare şi monetare internaţionale. Ed.II. Bucureşti, Ed. Economică. 1999. –352p.
11. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p
12. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale).* Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p.

Capitolul XIII. PIEŢELE VALUTAR - MONETARE INTERNAŢIONALE ŞI INSTITUŢIILE FINANCIAR-CREDITARE

13.1. Piaţa valutară internaţională. Tipurile principale de operaţiuni valutare.
13.2. Piaţa internaţională a creditelor. Piaţa valutară şi creditară europeană.
13.3. Instituţiile valutar-creditare şi financiare internaţionale.

13.1. Piaţa valutară internaţională. Tipurile principale de operaţiuni valutare

Vânzarea şi cumpărarea (comercializarea) valutei străine se efectuează pe pieţele valutare, ce reprezintă centre oficiale, unde asemenea tranzacţii se efectuează la un anumit curs. Pe pieţele valutare de asemenea se efectuează operaţiuni legate de circulaţia capitalului (comercializarea hârtiilor de valoare în valută străină, investiţii valutare).

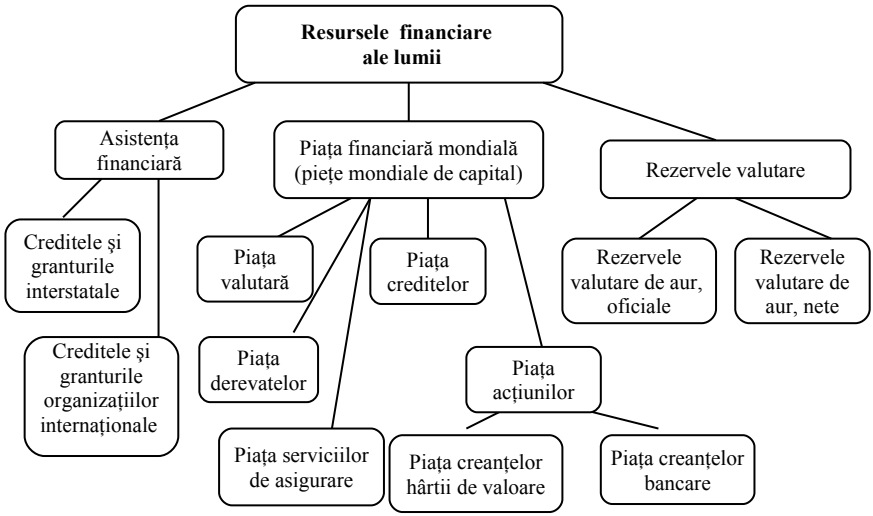
În literatura de specialitate sunt reflectate pe larg diversele etape de formare şi dezvoltare a sistemului valutar mondial [3, p. 61-120; 5, p. 635-677 şi a.]. În *anexa. 7* e demonstrată la concret evoluţia sistemului valutar mondial, înregistrată la finele secolului XIX conform dezvoltării pieţei mondiale şi confirmată prin acordurile interstatale în baza etalonului de aur. În funcţie de volumul comerţului valutar, pot fi delimitate pieţe valutare naţionale (locale), regionale şi mondiale. În ultimele decenii se observă o creştere accelerată a operaţiunilor pe pieţele valutare. Astfel, în anul 1986 volumul anual al tranzacţiilor valutare constituia aproxinativ 320-330 mild. dolari, în 1989 acest volum a crescut până la 650 mild., în 1995 până la 1200 mild. dolari. În acest mod, într-un deceniu volumul anual al pieţei valutare mondiale a crescut de 4 ori.

După volumul de operaţiuni piaţa valutară depăşeşte cu mult alte segmente ale pieţei financiare. Astfel, volumul zilnic al operaţiunilor în anul 1997 pe piaţa acţiunilor a fost estimat la nivelul de 100-150 mild. dol., pe piaţa obligaţiunilor – 500-700 mild. dol., iar pe piaţa valutară –

1,4 tril. dol. (în raport cu 205 mild. dol. în anul 1986) [5, p.335].

Bineînțeles, amploarea operațiunilor valutare depăşeşete cu mult cerințele tranzacțiilor comerciale. Pieţele valutare se folosesc tot mai pe larg pentru asigurarea contra riscurilor valutare şi financiare, un loc deosebit îl ocupă astăzi operațiunile speculative şi de arbitraj.

Resursele financiare ale lumii se află preponderent în circulație, redistribuindu-se între diverşii participanți la REI. O parte din ele nimeresc în rezervele valutare de aur (RVA), alta se transferă peste hotare în condiții avantajoase sub formă de asistență, dar principala lor cantitate se cumpără şi se vinde pe piața financiară mondială (piața mondială de capital). Mecanismul acestei redistribuiri (transvazări) poate fi reprezentat convențional sub forma următoarei scheme (des.13.1).



Des. 13.1. Mecanismul de redistribuire a resurselor financiare ale lumii [7, p.191].

Creşterea accelerată a pieţelor valutare în multe privințe e legată de prăbuşirea sistemului valutar Brettonvood. Sistemul Jamaica, ce permite alegerea liberă a regimului cursului valutar, deşi oferă băncilor centrale o mai mare posibilitate de manevrare, a dus la instabilitatea permanentă a cursurilor valutare. Una din consecințele acestui fenomen a devenit creşterea în amploare a speculei valutare. Se consideră că specula valutară asigură lichiditățile, însă exercită o acțiune desta-

bilizatoare pe piață. Anume de aceea o mare importanță are intervenția băncilor centrale.

Pe piața valutară mondială există o ierarhie internă proprie. Trei centre (Londra, New-York şi Tokio) depăşesc cu mult celelalte piețe valutare după amploarea operațiunilor efectuate. Concomitent la Londra volumul tranzacțiilor valutare zilnice (circa 460 mild. dol. în anul 1995) îl depăşeşte pe cel de la New-York şi Tokio luate împreună.

Cele mai mari piețe valutare regionale din Europa sunt cele de la Francfurt-pe-Main, Țurih, Paris, Bruxselles, iar în Asia – Singapore şi Hongkong.

Piața valutară mondială, ce funcționează non-stop, are caracter decentralizat. Majoritatea operațiunilor valutare se efectuează între băncile mari cu utilizarea celei mai noi aparaturi electronice.

Deşi sistemul valutar mondial urmăreşte scopurile globale ale economiei mondiale şi are un mecanism special de funcționare şi reglementare, el e strâns legat de sistemele valutare naționale. Această legătură se realizează prin intermediul băncilor naționale, ce deservesc activitatea economică externă şi se manifestă prin reglementarea valutară interstatală şi coordonarea politicii valutare a principalelor țări ale lumii. Legătura reciprocă dintre sistemele valutare naționale şi mondiale nu înseamnă identitatea lor, deoarece sunt diferite sarcinile lor, condițiile de funcționare şi reglementare, impactul asupra unor țări şi a economiei mondiale. Legătura şi deosebirile dintre sistemele valutare naționale şi sistemul mondial se manifestă în elementele lor (tab.13.1.).

Operațiunile valutare. Pe piețele valutare se efectueată operațiuni valuatre, ce reprezintă tranzacții de comercializare a valutei, în rezultatul cărui fapt are loc schimbul proprietarilor de valută națională şi străină (sau de două valute străine). La operațiunile valutare se atribuie de asemenea acordarea împrumuturilor şi efectuarea decontărilor în valută străină. Principalele tipuri de operațiuni valutare sunt tranzacțiile cu livrarea imediată a valutei, precum şi cele urgente. În ultimii ani în ritm accelerat a crescut volumul noilor forme de tranzacții urgente: operațiuni svop*, opționale şi futures*.

Tabela 13.1.

Principalele elemente ale sistemului valutar naţional şi sistemului valutar mondial [5, p. 33].

Sistemul valutar naţional	Cistemul valutar mondial
Sistemul valutar naţional	Valutele de rezervă, unităţile valutare internaţionale de calcul
Condiţiile de convertabilitate a valutei naţionale	Condiţiile de convertabilitate reciprocă a valutelor
Paritatea valutei naţionale	Regimul unificat al paritãţilor valutare
Regimul cursului valutar al valutei naţionale	Reglementarea regimurilor cursurilor valutare
Existenţa sau lipsa restricţiilor valutare, controlul valutar	Reglementarea internaţională a restricţiilor valutare
Reglementarea naţională a lichidităţii valutare internaţionale a ţării	Reglementarea internaţională a lichidităţii valutare internaţionale
Reglementarea utilizării mijloacelor creditare internaţionale de circulaţie	Unificarea regulilor de utilizare a mijloacelor creditare internaţionale de circulaţie
Reglementarea decontărilor internaţionale ale ţării	Unificarea principalelor forme de decontări internaţionale
Regimul pieţei valutare naţionale şi al pieţei aurului	Regimul pieţelor valutare mondiale şi al pieţelor aurului
Organele naţionale ce dirijează şi reglementează relaţiile valutare ale ţării	Organizaţiile internaţionale care efectuează reglementarea valutară interstatală

La tranzacţia valutară întotdeauna participă cel puţin două părţi, una din care, de regulă, este banca. De aceea banca propune clientului sau cumpărătorului un asemenea curs de vânzare sau cumpărare, care să-i permită băncii nu numai să-şi acopere cheltuielile, legate de comercializarea valutei, ci şi să obţină un anumit venit. Cursul, conform căruia banca procură de la clienţi valută străină, se numeşte *cursul cumpărătorului*, cursul la care banca vinde valută se numeşte *cursul vanzătorului*. Se aplică două tipuri de cotare: cotare directă (adică situaţia în care 1 unitate de valută străină este exprimată într-un anumit număr de unităţi ale valutei naţionale. Bunăoară: 1 dolar SUA = 12, 82 lei) şi cotare indirectă, (adică atunci când 1 unitate a valutei naţionale este exprimată într-un anumit număr de unităţi ale valutei străine), cursul cumpărătorului e mai ridicat decât cursul vânzătorului. Ambele cotări în principiu sunt echivalente.

Poziţia valutară. La efectuarea tranzacţiilor valutare băncile trebuie să urmărească poziţia valutară, prin care se subînţelege coraportul dintre cerinţe şi obligaţii în cazul fiecărei valute străine. În cazul echivalenţei lor poziţia se consideră închisă, în caz contrar - deschisă (îndelungată - când cerinţele de valută depăşesc oferta, scurtă

- când cererea de valută e mai mică în comparaţie cu oferta). Poziţia deschisă totdeauna înseamnă predispunerea la risc valutar, adică la posibilele modificări neaşteptate, bruşte şi nefavorabile ale cursului valutar, ce pot provoca pierderi considerabile (sau profit, dacă cursul valutar se modifică în partea favorabilă).

Tranzacţiile cu livrarea imediată a valutei presupun livrarea acesteia a doua zi după încheierea tranzacţiei.

Tranzacţiile urgente reprezintă acorduri cu privire la viitoarea livrare a valutei la cursul de schimb fixat la momentul încheierii tranzacţiei. Totodată contractul valutar poate fi categoric (solid), adică obligatoriu pentru executare de către ambele părţi ale tranzacţiei. În alte cazuri acesta stipulează dreptul clientului băncii dreptul de a efectua sau a nu efectua tranzacţia încheiată anterior. Tranzacţiile valutare pot fi încheiate cu un client concret sau prin negociere centralizată la burse. De aceea tranzacţiile cu termen se divizează în tranzacţii *forvard* (categorice pentru ambele părţi), *opţionale* (cumpărătorul opţiunii are dreptul să decidă asupra efectuării sau neefectuării tranzacţiei), şi *future* (se negociază numai centralizat la burse).

În ultimii ani au apărut şi au căpătat o largă răspândire tranzacţiile *svop.* Svop reprezintă o înţelegere, autentificată printr-un document, conform căruia ambele părţi efectuează reciproc anumite plăţi. ***Svopurile valutare***, care sunt unul din tipurile acestor tranzacţii, reprezintă un acord privind schimbul reciproc avantajos de angajamente valutare în cazul că una dintre părţi are priorităţi relative pe piaţa uneia dintre valute. În exemplul de mai jos este redată o variantă de svop valutar [1, p.232-233].

Exemplu. Cota procentuală la creditele valutare pe termen scurt

	ţara A	*ţara B*
firma 1	*9%*	*12%*
firma 2	*10%*	*11%*

Dacă firma 1 are nevoie de valuta ţării B, iar firma 2 – de valuta ţării A, e posibilă tranzacţia svop. ***Firma 1 ia credit în valuta ţării sale (A) şi îl trece la contul firmei 2, iar firma 2 ia credit în valuta ţării sale (B) şi îl trece la contul firmei 1. În acest caz firma 1 efectuează plata conform calculului de 11%, iar firma 2 – de 9%.***

Firma 1 are câştigul (12% -11% = 1%), iar firma 2 (10% - 9% = 1%), adică schimbul de angajamente a fost avantajos pentru ambele părţi. Însă nu e defel obligatoriu ca repartizarea câştigului să fie similară. Totul depinde de condiţiile acordului svop concret.

Svopul valutar se poate efectua de asemenea sub formă de combinație între două tranzacții de convertibilitate cu condiția livrării imediate şi a livrării de valută în viitor.

Participanții la relațiile economice internaționale, inclusiv valutar-creditare şi financiare, sunt supuşi diverselor riscuri. Printre acestea riscurile comerciale în legătură cu: 1) modificarea prețului mărfii după încheierea contractului; 2) refuzul importatorului de a primi marfa, în special în cazul formei incaso de decontări; 3) erorile din documente sau la plata mărfii; 4) abuzurile sau furturile de mijloace valutare, plata cu bani falşi, cecuri false etc.; 5) insolvabilitatea cumpărătorului sau a debitorului; 6) instabilitatea cursurilor valutare; 7) inflația; 8) oscilația dobânzilor etc. tab. 13.2.).

Tabelul 13.2.

Factorii principali, ce determină riscurile la efectuarea operațiunilor valutare, creditare şi financiare internaționale [5, p.400].

La nivel macroeconomic	La micronivel
Reducerea ritmului de creştere economică	Înrăutățirea stării economico-financiare a contraagentului
Intensificarea inflației	Insolvabilitatea cumpărătorului şi a debitorului
Înrăutățirea balanței comerciale şi de plăți	Instabilitatea cursului valutar, a prețului (creditului) şi valutei de plată
Creşterea datoriei de stat (interne şi externe)	Oscilația dobânzilor
Scăderea rezervelor valutare – de aur oficiale	Factorii subiectivi – gradul de credibilitate al contraagentului
Migrațiunea de capital (afluxul în țară sau scurgerea lui)	
Modificările în legislația țării debitoare (restricțiile şi interdicțiile)	
Evenimentele politice	

În ultimele decenii structura operațiunilor valutare a suportat modificări esențiale. Ponderea tranzacțiilor cu livrarea imediată a valutei s-a redus, în timp ce cota comerțului în termen a crescut brusc. Aceasta reflectă, printre altele, faptul că specula valutară şi tendința de a diminua riscul valutar devin principalul factor promotor al dezvoltării pieței valutare.

13.2. Piața creditară internațională. Piața europeană valutară şi creditară

Piața valutară internațională este legată strâns de piața creditară internațională, care reprezintă sfera şi forma de organizare a circulației resurselor creditare între țări. Ea reprezintă o parte a pieței capitalului de împrumut, pe care se acordă credite străine pe termen lung şi mediu.

Ca şi piața valutară, acest segment al pieței capitalului de împrumut în anii 80 şi prima jumătate a anilor 90 ai secolului XX a suportat mari modificări. În anul 1980 volumul creditelor internaționale (creditelor acordate de băncile uneia dintre țări băncilor din altă țară, precum şi băncilor locale în valută străină) a constituit circa 320 mild. dol. În anul 1991, neținând cont de criză şi de datoriile țărilor în curs de dezvolatare, el a crescut până la 7,5 tril. dolari. Aceasta a constituit mai mult de 40% din PIB global al țărilor din Organizația pentru Colaborare Economică şi Dezvolatre.

Piața europeană. O parte importantă a pieței creditare internaționale este piața europeană, prin care se subînțelege piața, pe care operațiunile depozitare şi de împrumut se efectuează în eurovalută. Prefixul «euro» nu înseamnă apariția unei noi valute, e vorba de valutele naționale ale țărilor respective. Piața europeană geografic nu se limitează la teritoriul Europei.

Drept principali participanți la piața creditară europeană se prezintă organele de stat (centrale şi locale), întreprinderile de stat, companiile transnaționale şi băncile, precum şi instituțiile financiar-creditare. Pe piața europeană se acordă credite cu diverse condiții: cu dobândă fixă; cu cotă procentuală fluctuantă (credite rollover); steand-bay; sindicalizate.

Termenul obişnuit de acordare a creditelor cu dobândă fixă e de până la 2 ani. Însă cele mai răspândite sunt *creditele rollover*, care prevăd revizuirea peste anumite intervale de timp a cotei procentuale în direcția majorării sau reducerii, în funcție de dinamica cotei oferită de Piața Interbancară Londoneză (LIBOR – London Inter-Bank Offered Rate).

Creditele «stand-bay» oferă clientului posibilitatea de a obține credite în valută europeană (cu o anumită dobândă). Banca de asemenea încasează comisioane pentru obligațiunea de a acorda clientului resurse financiare indiferent de faptul dacă acesta se foloseşte de credite sau nu.

Caracteristice pentru piaţa europeană a creditelor sunt *împrumuturile sindicalizate*, care se acordă de către sindicatele băncilor, formate pentru efectuarea în comun a operaţiunilor creditare.

Piaţa creditară internaţională e strâns legată de piaţa financiară internaţională, care se specializează în temei în emisia hârtiilor de valoare şi circulaţia lor ulterioară. Pe piaţa financiară se efectuează emisia obligaţiilor de împrumut străine şi internaţionale.

Euroobligaţiunile. O parte a obligaţiunilor de împrumut o constituiau *euroobligaţiunile* (obligaţiuni în valută europeană). De regulă, ele se emit în valută, ce diferă în funcţie de ţară şi se amplasează pe pieţele internaţionale de capital. Termenul obişnuit de stingere a euroobligaţiilor este de 10-15 ani

În afară de euroobligaţii o răspândire largă au căpătat diverse instrumente ale operaţiunilor pe piaţa capitalului de împrumut, în special *eurocambiile* – creanţe pe termen scurt, ce pot fi înstrăinate (recedate). Dobânzile de la eurocambii reflectă circulaţia cotelor de piaţă curente.

O largă răspândire pe piaţa europeană au căpătat de asemenea *certificatele de depozit*, care reprezintă nişte adeverinţe eliberate de bănci cu privire la depunerea de către deponenţi a mijloacelor băneşti, ce oferă dreptul de primire a mijloacelor depuse şi dobânzilor.

Schimbările calitative de profunzime din anii 80 au dus la crearea pieţei globale integrate a capitalului de împrumut. În legătură cu aceasta, creşte însemnătatea instituţiilor valutar-creditare şi financiare.

13.3. Instituţiile valutar-creditare şi financiare

Termenul "instituţii valutar-creditare şi financiare" se foloseşte pentru numirea diverselor organizaţii, care într-o măsură sau alta, îndeplinesc funcţiile de reglementare a relaţiilor valutare, creditare şi financiare internaţionale, efectuare a cercetărilor în problemele sferelor valutar-creditară şi financiară ale economiei mondiale, elaborare a recomandărilor şi propunerilor. Printre acestea un loc aparte îl ocupă organizaţiile din sistemul ONU: Fondul Valutar Internaţional (FMI) şi grupul Băncii Mondiale – Banca Internaţională pentru Reconstrucţii şi Dezvoltare (BIRD) şi trei filiale ale acesteia: Asociaţia Internaţională pentru Dezvoltare (AID), Corporaţia Financiară Internaţională (CFI) şi Agenţia Internaţională Investiţională de Garantare (AIIG).

FMI şi BIRD sunt completamente autonome în acţiunile lor. Ele sunt organizate după principiul societăţilor pe acţiuni, de aceea statele-membre diferă esenţial după numărul de voturi. Ambele au fost create în corespundere cu deciziile Conferinţei din Brettonvood în anul 1944 (vezi anexa nr. 1).

FMI. Calitatea de membru al acestui fond la începutul anului 1997 o deţineau 181 state. Republica Moldova a aderat la FMI în luna august 1992.

Obiectivele la crearea FMI au fost următoarele: de a contribui la creşterea echilibrată a comerţului internaţional; a susţine stabilitatea cursurilor valutare; a contribui la crearea unui sistem multilateral de decontări curente şi între membrii Fondului şi la lichidarea restricţiilor valutare, ce frânează creştrea comerţului internaţional; de a acorda ţărilor-membre resurse creditare, care să permită reglarea dezechilibrelor în decontările externe fără utilizarea măsurilor restrictive în domeniul comerţului exterior şi al decontărilor; de a servi în calitate de forum pentru consultaţii şi colaborare în domeniul relaţiilor valutare internaţionale [2].

În cadrul FMI acţionează principiul numărului "ponderat" de voturi, ce presupune că posibilităţile ţărilor-membre de a exercita influenţă asupra activităţii Fondului cu ajutorul votului sunt determinate de cota acestora în capitalul său. Fiecare stat are 250 voturi "de bază", indiferent de mărimea cotizaţiei sale în capitalul Fondului, şi suplimentar câte un vot pentru fiecare 100 mii de USD din suma acestei cote. O asemenea ordine le asigură principalelor ţări dezvoltate majoritatea decisivă a voturilor.

Cel mai mare număr de voturi în FMI îl au (conform situaţiei de la 30 aprilie 1998): SUA - 17,78%; Germania – 5,53%; Japonia –5,53%; Maria Britanie – 4,98%; Franţa - 4,98%; Arabia Saudită – 3,45%; Italia – 3,09%; Rusia – 2,90%. Cota a 15 ţări participante la Uniunea Europeană e de 28,8%; 29 ţări dezvoltate – membre ale Organizaţiei pentru Colaborare Economică şi Dezvoltare (OCED) au 63,4% voturi în cadrul FMI. Celorlalte ţări, care alcătuiesc peste 84% din numărul total al membrilor Fondului, le revin doar 36,6% voturi. Deciziile în cadrul Consiliului de directori, de regulă, se adoptă prin majoritatea simplă (nu mai puţin de jumătate) a voturilor ţărilor-membre, iar la examinarea problemelor deosebit de importante, cu caracter operaţional

sau strategic, – «prin majoritatea specială» (85% voturi – cu caracter strategic şi 70% voturi – cu caracter operativ) [5, p.430].

Din momentul aderării ei la FMI Republicii Moldova i s-au fixat credite în sumă de 315,95 mil. dol., repartizate pe ani şi ramuri de activitate. Termenele de stingere a împrumuturilor sunt între trei şi zece ani, cu un venit de 3-5% [8, p.323]. În *anexa 8* sunt expuse datele cu privire la împrumuturile reale de mijloace valutare de la FMI ale ţărilor din CSI şi Ţărilor Baltice [5, c.571].

Grupul Băncii Mondiale. Banca Internaţională pentru Reconstrucţii şi Dezvoltare (BIRD) este o instituţie financiar-creditară internaţională, care în perioada iniţială a activităţii sale a fost chemată să acorde atenţie sporită restabilirii economiei ţărilor europene occidentale, iar din anii 60 o atenţie deosebită acordă şi ţărilor în curs de dezvoltare. Schimbările radicale din economia mondială la finele anilor 80 şi prima jumătate a anilor 90 au adus în obiectul de preocupări al băncii şi fostele ţări socialiste.

Drept membri ai BIRD pot fi numai statele care au aderat la FMI. Moldova a devenit membru al BIRD din anul 1992.

BIRD acordă credite numai clienţilor solvabili. Specificul băncii îl constituie faptul că aceasta nu amână termenele de plată pentru creditele acordate. De aceea BIRD nici odată nu a avut pierderi. Banca a acumulat o experienţă solidă în ce priveşte finanţarea proiectelor (creditarea pe baza studierii detaliate a oportunităţii economice şi financiare a unor proiecte aparte).

Resursele financiare ale BIRD se formează din capitalul propriu (176,5 mild. dol. conform situaţiei de la 30 iunie 1995), obţinut din profitul de la operaţiuni, precum şi din împrumuturile pe termen mediu şi lung pe pieţele internaţionale de capital. O parte din mijloacele de împrumut banca le obţine de la băncile centrale ale unor ţări.

În anul 1956 a fost formată Corporaţia Internaţională de Finanţare (CIF) în scopul stimulării sectorului privat din ţările în curs de dezvoltare. Specific pentru CIF este faptul că ea recunoaşte garanţiile din partea statelor.

În anul 1960 ca filială a BIRD a fost creată Asociaţia Internaţională pentru Dezvoltare (AID) pentru a acorda ajutor celor mai sărace ţări în curs de dezvoltare. Mijloacele acesteia se formează din contul cotizaţiilor benevole ale ţărilor-membre bogate. În ultimul timp

întâmpină serioase dificultăți în ce privește completarea cu resursele ordinare.

Creditele preferențiale ale AID se acordă numai statelor. Termenul de stingere este de 35-40 ani; nu se prevede plata dobânzilor pentru utilizarea resurselor. Pentru deservirea mijloacelor eliberate în cadrul creditelor, se percepe o taxă de 0,5%.

În anul 1988 în grupul Băncii Mondiale a apărut o nouă instituție - Agenția Multilaterală Investițională de Garantare (AMIG), creată în scopul de a stimula investițiile în țările-membre. Specific activității ei este faptul că AMIG acordă garanții investitorilor străini contra pierderilor, provocate de riscurile necomerciale.

În afară de grupul Băncii Mondiale resurse creditare pentru dezvoltare acordă și ***băncile regionale de dezvoltare***: Banca Asiatică de Dezvoltare (înființată în anul 1965) cu sediul la Manila; Banca Africană pentru Dezvoltare (efectuează operațiuni din anul 1965, cu sediul în capitala Cot-d′ Ivuara Abidjane); Banca Interamericană de Dezvoltare (a început să acționeze de la 1 ianuarie 1960) cu sediul la Washington; Banca Islamică de Dezvoltare (a început efectuarea operațiunilor în anul 1975) cu sediul în or. Djidda, Arabia Saudită) și o serie de alte instituții financiar-creditare.

Câteva instituții financiar-creditare efectuează operațiuni în Uniunea Europeană: Banca Europeană de Investiții (BEI, cu sediul în Luxemburg); Banca Europeană pentru Reconstrucții și Dezvoltare (BERD), funcționează din aprilie 1991.

Un loc aparte între organizațiile valutar creditare și financiare îl deține Banca de Decontări Internaționale (BDI), creată în anul 1930 (cu sediul la Bazel, Elveția) și altele.

Rezumat

Vânzarea și cumpărarea valutei străine se efectuează pe pieţele valutare. Piața valutară internațională reprezintă totalitatea pieţelor valutare naționale, regionale și mondiale. În anii 80 și prima jumătate a anilor 90 ai secolului XX volumul operațiunilor pe piața valutară internațională a crescut în mod accelerat. Pe pieţele valutare se efectuează operațiuni valutare cu livrarea imediată a valutei, precum și diverse tipuri de operațiuni cu termen. La efectuarea operațiunilor valutare instituțiile creditare urmăresc atent pozițiile valutare în cazul fiecărei valute străine, deoarece poziția deschisă prezintă un anumit grad de risc.

Piața valutară internațională e strâns legată de pieţele internaționale creditare şi financiare. O parte importantă din pieţele internaționale creditară şi financiară o constituie piața europeană (a valutelor, creditelor şi instrumentelor financiare). Structura juridică şi organizatorică a economiei mondiale include o serie de instituții valutar-creditare şi financiare, activitatea cărora cuprinde diverse aspecte ale relațiilor economice internaționale.

Noțiunile principale

PIAȚA VALUTARĂ INTERNAȚIONALĂ – sistemul relațiilor economice ce apar la efectuarea operațiunilor de comercializare a valutei, precum şi hârtiilor de valoare în valută străină. Cuprinde toate valutele principale ale lumii. Are o ierarhie complexă (se compune din pieţele valutare mondiale, regionale şi naționale).

OPERAȚIUNI VALUTARE – gen de activitate ce cuprinde comercializarea valutei străine, darea cu împrumut a valutei străine, decontările în valută străină. Se efectuează de către instituțiile financiare, creditare şi persoanele fizice.

POZIȚIE VALUTARĂ – coraportul dintre cerinţele şi angajamentele de valută străină.

PIAȚA CREDITARĂ MONDIALĂ – sferă a relațiilor de piață, ce cuprinde circulația capitalului de împrumut între țări.

PIAȚA VALUTARĂ EUROPEANĂ – o parte din piața mondială a capitalului de împrumut, pe care operațiunile se efectuează în valute europene. Se compune din piața valutelor europene, a eurocreditelor, euroobligațiunilor şi eurocambiilor, precum şi din noi instituții financiare.

INSTITUȚII VALUTAR-CREDITARE ŞI FINANCIARE INTERNAȚIONALE – organizațiile internaționale, care într-o anumită măsură exercită funcțiile de reglementare a relațiilor valutare, creditare şi financiare internaționale. Efectuează cercetări în problemele sferelor valutar-creditară şi financiară ale economiei mondiale, elaborează recomandări şi propuneri.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: учебник/Под ред. В.Е.Рыбалкина. М.,1998,с.228-242.
2. Финансовая организация и деятельность Международ. валютного фонда. Вашингтон,1994, с 11.

3. Guțu I.T. Republica Moldova: economia în tranziție. Chişinău, 1998. – 447p.
4. Cobzaru Ionel. Relații economice internaționale. Bucureşti, Editura Economică, p. 195-209.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – 2-е изд., -М., 2000. – 608 с.
6. C. Floricel. *Relații financiar-valutare internaționale*. Edit. Didactică şi Pedagogică , Bucureşti, 1996.
7. Мировая экономика: Учебник/Под ред. проф. А.С.Булатова.- М.,2000.
8. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юность, 2000. – 861 с
9. Финансы, деньги, кредит: Учебник/Под ред. О.В.Соколовой. – М.: Юность, 2001.–784 с.
10. Dicționar de relații economice internaționale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
11. Gaftoniuc Simona. Finanțe internaționale. Bucuraşti, 1995. –351p.
12. Vacarel Iulian. Relații financiare internaționale. Bucureşti, Ed. Academiei Române, 1995. –519p.
13. Negrus Mariana. Decontarea tranzacțiilor internaționale. Vol.1-2., Bucuraşti, 1993. –384p.
14. International Monetary Fund. Annual Report, 1998. Washington, 1998. – 230p.

Capitolul XIV. LOCUL ŞI ROLUL ORGANIZAȚIILOR FINANCIAR-VALUTARE ŞI BANCARE ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

14.1. Locul şi rolul organizațiilor financiar-valutare din sistemul ONU în relațiile economice internaționale
14.2. Importanța organizațiilor financiar-valutare şi creditare regionale
14.3. Republica Moldova şi organizațiile valutar-creditare internaționale

14.1. Locul şi rolul organizațiilor financiar-valutaere din sistemul ONU în relațiile economice internaționale

Organizațiile financiar-valutare şi bancare internaționale ocupă un loc important în sistemul relațiilor economice internaționale. În primul rând, activitatea lor permite introducerea unui început de reglementare şi o anumită stabilitate în unitatea contradictorie a economiei mondiale, asigurând în ansamblu funcționarea fără întreruperi a sferei valutar-financiare. În al doilea rând, ele sunt chemate să servească drept forum pentru întreținerea colaborării dintre țări. În rândul al treilea, creşte importanța lor în sfera studierii, analizei şi generalizării informației privind tendințele de dezvoltare şi a elaborării recomandărilor în cele mai stringente probleme ale economiei mondiale.

În funcție de obiectivele şi gradul lor de universalitate instituțiile financiar-valutare internaționale se divizează în organizații de importanță mondială, regională şi care au atribuție numai la o anumită sferă a economiei mondiale. Din organizațiile de primul tip fac parte, spre exemplu, Fondul Monetar Internațional şi Banca Mondială.

Universalitatea **Fondului Monetar Internațional în comparație cu alte organizații** este determinată de faptul că el îmbină funcții reglatorii, consultative şi financiare [1, p.11]. Funcția reglatorie constă în faptul că FMI efectuează supravegherea politicii statelor-membre,

astfel încât aceasta să corespundă angajamentelor pe care şi le asumă ţara devenind membru al Fondului. Conform statutului său, în centrul atenţiei FMI se află aspectele ce ţin de supravegherea politicii ţărilor-membre în promovarea cursurilor valutare. De menţionat că în ultima perioadă se observă o intensificare a controlului strict din partea FMI asupra sistemului valutar mondial. Aceasta se explică prin modificările de profunzime ce au loc în economia mondială, în special ca urmare a globalizării ei.

Intensificarea supravegherii are loc în trei direcţii. Prima – se elaborează standardul prezentării de către ţările-membre a datelor statistice cu privire la starea economiei, ce trebuie să fie comunicate la timp FMI. A doua – Fondul intenţionează să efectueze un control permanent. Chestiunile privind dezvoltarea economică a unor ţări vor fi discutate mai frecvent la şedinţele Consiliului său de directori. A treia – obiectivul principal al consultaţiilor şi discuţiilor trebuie să devină politica statelor-membre referitor la cursurile valutare; starea balanţei de circulaţie a capitalului, precum şi atenţia sporită faţă de ţările, potenţialul economic al cărora are un anumit impact dincolo de hotarele lor.

Utilizarea de către o anumită ţară a resurselor FMI este posibilă doar cu anumite condiţii: ţara trebuie să prezinte Fondului argumente solide privind necesarul de resurse pentru finanţarea deficitului balanţei de plăţi; FMI trebuie să se convingă, că ţara ce a solicitat asistenţă este în stare să-şi îndeplinească angajamentele de stingere a datoriei faţă de Fond.

FMI înaintează condiţii, respectarea cărora are menirea să garanteze, că:

a) politica promovată de membrii Fondului în termene acceptabile se va solda cu atingerea unui echilibru raţional al balanţei de plăţi şi creşterea economică stabilă în ţara respectivă;

b) pe măsura necesităţii se întreprind paşi în direcţia transformărilor structurale;

c) în ce priveşte soluţionarea problemelor structurale şi ale asanării balanţei de plăţi finanţarea şi măsurile de stabilizare se completează reciproc [1, p.76].

În ultimele decenii s-au schimbat esenţial locul şi rolul **grupului Băncii Mondiale** în economia mondială. După obţinerea calităţii de membru al băncii de către statele din Europa de Est el a început să acorde o mai mare atenţie statelor din această regiune.

Spre exemplu, în anul financiar 1996 (s-a încheiat la 30 iunie 1966) resursele sumare acordate de Banca Mondială ţărilor în curs de dezvoltare au constituit 21,4 mild. dol. Deşi suma e destul de semnificativă, totuşi, în anul 1995 numai capitalul investit în ţările în curs de dezvoltare de către sectorul privat a însumat 170 mild. dol. [2, p.246].

Concurenţa în creştere din partea sectorului privat şi a altor bănci regionale pentru dezvoltare a complicat vizibil activitatea BIRD şi a filialelor ei în ţările în curs de dezvoltare. Banca Mondială de asemenea s-a confruntat cu probleme noi în legătură cu politica promovată de SUA ce a generat reducerea volumului de resurse, ce trebuiau acordate Asociaţiei Internaţionale pentru Dezvoltare.

Ţările în curs de dezvoltare au acumulat datorii externe foarte mari. Cele mai mari datorii, ce depăşesc 100 mild. dol. sau se apropie de această cifră, le au: Mexic (165), China (118), Indonezia (94), Argentina (90) (finele anului 1995) [6, p.16].

Activitatea grupului Băncii Mondiale, în primul rând a BIRD, în ultimii ani a fost apreciată neunivoc. Se indică faptul că unele programe au fost insuficient de bine pregătite şi de aceea n-au atins obiectivele scontate. Adepţii mişcărilor ecologice critică banca pentru că unele proiecte, în special barajele construite cu susţinerea BIRD, aduc prejudicii mediului înconjurător. Banca Mondială trebuie să-şi intensifice eforturile, pentru ca ţările în curs de dezvoltare să efectueze reforme mai profunde în gestiunea economiei, ridicarea gradului de eficienţă a sistemului bancar, să acorde o mai mare atenţie creării climatului investiţional favorabil, să găsească noi modalităţi de atragere a capitalului privat etc.

Prăbuşirea sistemului Brettonvood, o parte componentă a căruia erau FMI şi BIRD, a impus revederea rolului şi locului acestor organizaţii. Oportunitatea menţinerii instituţiilor financiare date şi în condiţiile noi este susţinută de majoritatea economiştilor şi oamenilor politici. E de aşteptat că în următorii ani ambele organizaţii şi, în primul rând, FMI să-şi continuie orientarea spre restructurarea în profunzime a activităţii lor, ţinându-se cont de noul mediu mondial, ce s-a format după transformările fundamentale în economia mondială din anii 80-90 ai secolului trecut.

14.2. Importanța organizațiilor financiar-valutare şi creditare regionale

În ultimii ani au devenit evidente eforturile băncilor regionale pentru dezvoltare, care au început să facă o concurență mai serioasă grupului Băncii Mondiale (BIRD, AID, CIF şi AMIG).

Banca Asiatică pentru Dezvoltare acordă aproximativ o treime din credite în condiții avantajoase. Prioritare pentru bancă sunt ramurile infrastructurii. *Banca Africană pentru Dezvoltare* alocă resurse în scopul dezvoltării țărilor africane, acordându-le de asemenea asistență sub formă de servicii de expertiză şi în domeniul pregătirii cadrelor. Ambele bănci dirijează fondurile de dezvoltare, respectiv – Asiatic şi African cu regim facilitar de creditare.

Banca Interamericană pentru dezvoltare îşi direcționează investițiile în energetică, agricultură şi piscicultură. Pentru această bancă e caracteristic gradul înalt de concentrare la acordarea creditelor. Cele mai multe resurse către începutul anilor 90 au fost acordate Argentinei, Braziliei şi Mexicului, care sunt mai dezvoltate în comparație cu alte țări latino-americane.

Banca Europeană pentru Reconstrucții şi Desvoltare, care şi-a început activitatea în anul 1991, a reuşit să depăşească dificultățile de formare şi a devenit un investitor solid pentru țările din Europa de Est. Această bancă acordă resurse în condiții mai avantajoase, decât băncile private obişnuite. Bunăoară, către mijlocul anului 1995 BERD a acordat statelor din regiune credite în sumă de peste 4,5 mild. ECU. Aproximativ 70% din investiții au fost acordate pentru sectorul privat. Dat fiind faptul că BERD are dreptul să acorde credite depăşind 35% din volumul necesar de capital pentru realizarea proiectului, ea foloseşte pe scară largă credite sindicalizate.

Experiența, acumulată de BERD se aplică la crearea altor bănci similare, în special pentru țările din bazinul Mării Mediterane. În noiembrie 1995 au fost semnate Articolele din acordul cu privire la crearea Băncii pentru Dezvoltare din Orientul Apropiat. În luna octombrie 1996 unsprezece țări din reuniunea Colaborarea Economică la Marea Neagră, din care face parte şi Republica Moldova, au convenit cu privire la fondarea Băncii pentru Dezvoltare de la Marea Neagră etc.

Un rol important în procesele de integrare economică în Europa de Vest îl joacă instituţiile valutar-creditare şi financiare, create în cadrul Comunităţii Economice Europene (astăzi Uniunea Europeană): Institutul Valutar European (IVE, cu sediul la Frankfurt-pe-Main); Banca Europeană de Investiţii; Fondul European pentru Dezvoltare (din anul 1958); Fondul European pentru Orientarea şi Armonizarea Agriculturii (din anul 1962); Fondul Social European (din anul 1960); Fondul European pentru Dezvoltarea Regională (din anul 1975) etc.

De la 1 ianuarie 1989 au intrat în vigoare reformele fondurilor structurale ale UE, promovate în conformitate cu Actul European Unic (1987), ce prevede criterii mai clare de selectare a proiectelor şi o atenţie sporită faţă de susţinerea celor mai puţin dezvoltate regiuni ale CEE (UE).

Ce e drept, la distribuirea resurselor se observă şi contradicţii acute, provocate, printre altele, de tendinţa fiecărei ţări, în care există regiuni rămase în urmă ca dezvoltare, de a obţine mai multe resurse din fondurile structurale.

Un loc important în reglementarea circulaţiei monetare îl are sistemul bancar, ce dispune de un set propriu de instrumente: operaţiuni cu hârtii de valoare, dobânzi, rezerve bancare, intervenţii administrative [8, p.692].

De menţionat că organizaţiile financiar-valutare şi bancare, fiind parte a structurii instituţionale a economiei mondiale, interacţionează cu organizaţii create în alte sfere, în special cu Organizaţia Mondială a Comerţului. Intensificarea tendinţelor de globalizare, aprofundarea tendinţelor integraţioniste într-o serie de regiuni ale lumii, liberalizarea tot mai mare a regiunilor comerciale, nodificările esenţiale în aprecierea locului şi rolului investiţiilor străine – toate acestea creează necesitatea obiectivă de perfecţionare în continuare a activităţii instituţiilor financiar-valutare şi bancare internaţionale.

14.3. Republica Moldova în cadrul organizaţiilor financiar-valutare internaţionale

Republica Moldova a devenit membru al FMI şi BIRD în luna august 1992. Aderarea la asemenea organizaţii în principiu deschide perspective mai mari pentru obţinerea resurselor în scopul

reconstrucției economiei şi pentru dezvoltare, deoarece acordurile cu FMI constituie un semnal pozitiv pentru alți investitori.

Este important de asemenea şi faptul că, fiind membru al diverselor organizații financiar-valutare şi creditare, Moldova are acces la experiența bogată de reglementare a sferelor valutară, creditară şi financiară, acumulată de comunitatea mondială.

Însă aderarea la organizațiile internaționale, în special la FMI, incumbă țării şi anumite obligațiuni, îndeplinirea cărora necesită adoptarea într-o serie de cazuri a unor decizii politice dificile.

După cum menționează profesorul D.Moldovanu [9, p.190], în mod obiectiv, având extrem de puține resurse financiare proprii, precum şi din cauza că investițiile străine sunt foarte neînsemnate, Republica Moldova este, pur şi simplu, nevoită să recurgă la sprijinul financiar din exterior. În anii de tranziție ea a acumulat credite străine în sumă de circa 1,5 miliarde de dolari, inclusiv de la: FMI – 275 mil USD; BM – 231; BIRD – 138; UE – 138; Guvernul Rusiei – 267; Guvernul SUA – 67; Guvernul Japoniei – 40; Guvernul României – 24,2; Cuvernul Chinei – 5; Banca comercială a Germaniei – 67 milioane USD etc.

Analizând structura creditelor şi împrumuturilor, precum şi scopurile cu care au fost contractate, ne convingem cu uşurință că ele au, în fond, un caracter pasiv, dar şi haotic în acelaş timp, prin însăşi natura lor nefiind în stare să devină un catalizator al dezvoltării economice. Sursele menționate au fost distribuite în felul următor:

- la introducerea monedei naționale şi crearea rezervelor valutare – 210 mil.USD;
- pentru acoperirea deficitului balanței de plăți – 160 mil. USD;
- pentru împrumuturi critice – 133 mil. USD;
- achitarea datoriei la combustibilul importat din Federația Rusă – 267 mil. USD;
- pentru lichidarea consecinților secetei – 69 mil. USD;
- pentru procurarea cerealelor – 45 mil. USD;
- pentru sectorul social şi susținerea păturilor vulnerabile ale populației – 13,5 mil. USD.

Celelalte împrumuturi, finanțate în temei de către Banca Mondială şi Banca Europeană au fost contractate pentru:

1. *Primul Proiect Agricol*, ce constituie un împrumut de 18,49 mil. USD;
2. *Proiectul Energetic* –20,5 mil. USD (beneficiari "Moldova Gaz"; "Moldenergo");
3. *Proiectul Reformei Învăţământului General* – estimat la 20 mil. USD;
4. *Primul Proiect pentru Cadastru* – 23 mil. USD;
5. *Proiectul de Finanţare Rurală (Proiectul Agricol Doi)* – 15 mil. USD;
6. *Proiectul II pentru Dezvoltarea Sectorului Privat* – 14 mil. USD;
7. *Proiectul dezvoltării resurselor active* – 12 mil. USD;
8. *Proiectul privind utilizarea eficientă a energiei termice* – 27,2 mil. USD;
9. *Proiectul privind promovarea exportului vinurilor moldoveneşti pe piaţa externă* – 43 mil. USD;
10. *Proiectul privind reabilitarea drumurilor* – costul total 71,9 mil. USD, inclusiv 55,1 mil. USD - finanţare străină;
11. *Proiectul privind construcţia terminalului petrolier Giurgiuleşti* – 38 mil. USD;
12. *Linia creditară pentru subcreditarea sectorului privat prin Banca Comercială "Victoria Bank"* – în două tranşe 1,0 şi 3,0 mil. USD;
13. *Linia creditară pentru subcreditarea businessului mic şi mijlociu prin Banca Comercială "Moldagroindbank"-20* mil. USD în 3 tranşe: 5,0; 5,0; 10,0 mil. USD;
14. *Programul elveto-american de subcreditare a microbusinessului în Moldova – 6,24* mil. USD;
15. *Proiectul privind reabilitatea sistemului de aprovizionare cu apă potabilă a oraşului Chişinău – 60,0* mil. USD, din care BERD – 30 mil. USD (Beneficiarul: SA "Apă-Canal" Chişinău;
16. *Proiectul privind reconstrucţia Aeroportului Internaţional din Chişinău – 12* mil. USD, din care 9 mil. USD îl constituie împrumutul de la BERD;
17. *Primul proiect pentru Dezvoltarea Sectorului Privat* – 49 mil. USD etc.

Trecând în revistă această listă de proiecte, ne dăm seama că creditele şi împrumuturile date, deşi necesare pentru modernizarea nemijlocită a economiei, nu pot schimba radical modul de funcţionare a

întreprinderilor moldave, nu pot asigura reprofilarea lor [în detaliu vezi: 9, p.190-202].

Republica Moldova, care în perioada actuală destul de complicată ce confruntă cu dificultăţile tranziţiei la economia de piaţă, se poate folosi de aderarea sa la organismele valutar-creditare şi financiare internaţionale pentru o mai consecventă şi mai accelerată, dar în acelaşi timp mai puţin dureroasă trecere la noile forme de gospodărire.

Rezumat

Organizaţiile financiar-valutare şi bancare ocupă un loc important în sistemul relaţiilor economice internaţionale. Unele organizaţii (FMI) sunt universale. Schimbările radicale de la finele anilor 80 şi începutul anilor 90 au impus necesitatea ca organizaţiile valutar-creditare şi financiare internaţionale să se adapteze la noile condiţii de activitate. A crescut importanţa organizaţiilor financiar-bancare. Au fost create o serie de noi instituţii bancare regionale. Este substanţial rolul instituţiilor valutar-creditare în aprofundarea proceselor integraţioniste din Europa Occidentală.

Aderarea la diverse instituţii financiar-valutare şi creditare internaţionale îi deschide Republicii Moldova perspective mari în ce priveşte obţinerea resurselor financiare necesare pentru reformarea economiei.

Noţiunile principale

FONDUL MONETAR INTERNAŢIONAL – organizaţie valutar-creditară universală în sistemul ONU. Ocupă un loc important în sistemul valutar mondial. Exercită funcţii reglatorii, consultative şi financiare.

GRUPUL BĂNCII MONDIALE – un grup de organizaţii financiare internaţionale în frunte cu BIRD (creată în anul 1944). Include de asemenea Corporaţia Internaţională Financiară – CIF (1956), Asociaţia Internaţională pentru Dezvoltare – AID (1960) şi Agenţia Multilaterală pentru Garantarea Investiţiilor – AMIG (1988).

INSTITUŢII FINANCIARE REGIONALE – băncile şi instituţiile regionale, care acordă resurse financiare pentru dezvoltare, precum şi pentru consolidarea şi aprofundarea proceselor integraţionidte într-o serie de regiuni.

Bibliografie

1. Финансовая организация и деятельность Международного валютного фонда. Вашингтон, 1994, с.11
2. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. М., 1998. – 243-254.

3. Финансовые известия, 5.7.1996.
4. Guţu I.T. Republica Moldova: economia în tranziţie. Chişinău, 1998. – 447p.
5. Финансы, деньги, кредит: Учебник/Под ред. О.В.Соколовой.– М.: Юность, 2001-784 с.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – 2-е изд., -М.: Финансы и статистика, 2000. – 608 с.
7. C. Floricel. *Relaţii financiar-valutare internaţionale*. Editura Didactică şi Pedagogică R.A., Bucureşti, 1996.
8. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юность, 2000. – 861 с.
9. Moldovanu Dumitru. Economia relaţiilor externe. Editura ARC. Chişinău, 1999. -240 p.
10. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale)*. Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p.
11. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
12. Gaftoniuc Simona. Finanţe internaţionale. Bucuraşti, Ed. Economică, 1995. –351p.
13. Gaftoniuc Simona. Practice bancare internaţionale. Bucuraşti, Ed. Economică, 1997. –206p.
14. Anghelache Constantin. Comerţ exterior. Finanţe şi analiza financiar-bancară. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –176p.

Capitolul XV. DIRECȚIILE, METODELE ŞI FORMELE DE REGLEMENTARE A REI ŞI AEE

15.1. Mecanismul național de reglementare a REI şi AEE.
15.2. Metodele netarifare (administrative) de reglementare a AEE.
15.3. Reglementarea vamal-tarifară a REI şi AEE.

15.1. Mecanismul național de reglementare a REI şi AEE

Relațiile economice externe presupun nu numai asigurarea cu resuese şi piețe de desfacere a țărilor participante, completarea reciprocă a structurilor economice naționale, activitatea economică externă a firmelor întreprinzătorilor, ci şi măsuri comercial-politice din parte guvernului şi a organizațiilor internaționale.

Statul participă activ la dezvoltarea activității economice externe prin acțiunile consecvente în anumite sfere şi obiecte ale acestei activități. Interacțiunea se efectuează cu ajutorul unui complex de măsuri speciale, ce pot fi divizate în două grupe principale: economice şi administrative.

Prin *metode economice* se subânțeleg, în primul rând, taxele tarifului vamal, diversele impozite şi plăți, depozitele la import, care în ansamblu scumpesc marfa de import şi reduc din competitivitatea ei pe piața internă în comparație cu mărfurile locale similare.

La *metodele administrative* se atribuie restricțiile cantitative, sistemul de autorizații şi interdicții (embargoul) la import sau export, autolimitarea livrărilor de către importator, cerințele specifice față de mărfuri şi ambalajul lor, precum şi diversele complicații birocratice ale procedurilor vamale, care în mod direct limitează accesul mărfurilor de import pe piața internă (sau al celor locale pe piața externă).

Aceste două grupe de mijloace pentru reglementarea comerțului exterior diferă în mod principial. În cazul aplicării mijloacelor economice dreptul definitiv de selectare a mărfurilor de import sau locale şi resurselor îl are consumatorul, care se călăuzeşte de preț, calitate, condițiile de livrare a produselor sau de expediere a resurselor.

În cazul aplicării metodelor administrative se încalcă mecanismul de piață, se reduc sortimentul de mărfuri şi posibilitățile de acces la resurse şi, de fapt, în mod forțat se predetermină selectarea produselor şi resurselor de către consumator în folosul celor naționale.

15.2. Metodele netarifare (administrative) de reglementare a activității economice externe (AEE)

Metodele netarifare includ un spectru larg de instrumente ale politicii economice şi comerciale contemporane a statelor, unele din ele nu sunt legate nemijlocit de reglementarea economică externă, dar exercită, totuşi, un impact substanțial asupra AEE şi comerțului exterior. Conform celei mai răspândite clasificări a metodelor de reglementare netarifară în comerțul exterior, adoptată de ONU, acestea se împart în trei tipuri.

Din primul tip fac parte metodele orientate spre limitarea directă a importurilor pentru protecția anumitor ramuri ale economiei naționale: *licențele şi cotele de import, taxele antidumping şi compensatorii, depozitele la import, aşa numitele restricții "benevole" la export, plățile de compensare, sistemul de prețuri minimale la import etc.* Primul tip de metode e cel mai numeros şi cuprinde mai mult de jumătate din ansamblul celorlalte.

Al doilea tip cuprinde metodele ce nu sunt nemijlocit orientate spre limitarea comerțului exterior şi țin mai mult de procedurile administrativ-birocratice, acțiunea cărora, totuşi, limitează comerțul: formalitățile vamale, standardele şi normele tehnice, normele veterinare şi sanitare*, cerințele față de ambalaj şi marcare, îmbuteliere etc.*

La cel de al treilea tip se atribuie metodele care nu sunt orientate nemijlocit spre limitarea importului sau stimularea exportului, dar acțiunea cărora conduce anume la asemenea rezultate.

Din rândul celor mai răspândite instrumente de reglementare directă a importului (iar uneori şi a exportului) fac parte **licențele** şi **cotele**. Practic toate țările industrial dezvoltate aplică aceste măsuri netarifare.

Sistemul de licențe presupune că statul prin intermediul unei instituții special autorizate (în Moldova – Ministerul Economiei, Departamentul relații econopmice externe) eliberează autorizații pentru

tranzacţiile comerciale externe cu mărfurile incluse în listele de mărfuri, pentru importul sau exportul cărora sunt necesare licenţe.

Licenţierea operaţiunilor economice externe interacţionează strâns cu restricţiile cantitative – cotarea la import şi export a anumitor mărfuri. Cotele sunt limitările în expresie valorică sau fizică, introduse la importul sau exportul unor mărfuri pe o anumită perioadă de timp. În această categorie intră cotele globale, ce acţionează în privinţa anumitor ţări, sezoniere şi aşa numitele restricţii "benevole" la export.

Licenţele şi cotele limitează activitatea de sine stătătoare a întreprinderilor privind ieşirea pe piaţa externă, restrâng cercul de ţări, cu care pot fi încheiate tranzacţii comerciale cu anumite mărfuri, reglementează cantitatea şi nomenclatorul mărfurilor permirse pentru export şi import. Totodată, aceste mijloace permit stabilirea unui control strict asupra comerţului exterior cu unele mărfuri. Prin aceasta se explică faptul că licenţele şi cotele ocupă un loc solid în arsenalul mijloacelor de reglementare a comerţului în majoritatea ţărilor lumii.

În prezent practica internaţională merge pe calea lichidării instrumentelor administrative de reglementare a activităţii comerciale externe. Reglementarea netarifară, de regulă, se aplică în cazuri extreme, în temei pentru protecţia economiei naţionale, precum şi în scopul respectării angajamentelor internaţionale.

În ultimul deceniu o largă răspândire a căpătat încheierea acordurilor privind limitarea "benevolă" a exportului şi stabilirea preţurilor minimale pentru import, impuse de principalele ţări occidentale exportatorilor mai slabi din punct de vedere economic sau politic. Specificul acestor tipuri de restricţii constă în tehnica netradiţională de stabilire a acestora, atunci când bariera comercială pentru protecţia ţării importatoare se introduce la frontierele ţării exportatoare, şi nu ale celei importatoare.

Cotele la import nu sunt destinate obligatoriu protecţiei producătorilor autohtoni. Bunăoară, Japonia menţine cotarea la multe produse agricole ce nu se produc în ţară.

Cotele la export pot fi stabilite pentru asigurarea consumatorilor autohtoni cu rezerve suficiente de mărfuri la preţuri scăzute, pentru prevenirea secătuirii resurselor naturale, precum şi pentru ridicarea preţurilor la export prin limitarea livrărilor pe pieţele străine (de exemplu, la petrol, cafea etc.).

Un tip specific de cotare, ce interzice completamente comerțul, se numeşte **embargou**. Ca şi cotele, embargoul se poate introduce la importul sau exportul unui anumit tip de mărfuri, indiferent de locul de destinație, la livrarea unor tipuri de mărfuri în țări concrete (exemple, SUA şi Nicaragua în anii 1984 – 1990; SUA şi Irac şi a.).

Un loc special printre metodele reglatorii îl dețin **standardele**. Țările de obicei stabilesc standarde privind clasificarea, marcarea şi experimentarea produselor astfel, încât să se asigure posibilitatea de realizare a produselor autohtone, dar să se blocheze desfacrea producției de fabricație străină.

Printre metodele de reglementare netarifară trebuie menționate tergiversările administrativ-birocratice la intrarea în țară, ce sporesc incertitudinea şi cheltuielile pentru întreținerea rezervelor de mărfuri şi materiale. Spre exemplu, în Franța pentru limitarea importului de magnetofoane video din Japonia s-au introdus cerințele de a se permite trecerea tuturor acestor aparate printr-un singur punct vamal foarte mic, situat departe de marile oraşe şi completat insuficient cu cadre. Această măsură s-a dovedit a fi eficientă şi, ca urmare, s-a ajuns l-a înțelegerea cu privire la cota benevolă de export, conform căreia Japonia şi-a limitat expansiunea pe piața Franției. Vamele peruane au introdus regula de a efectua cu lunile purificarea vamală a mărfurilor, iar apoi perceperea unei plăți pentru păstrarea lor la vamă, ce constituie o bună parte din costul importului lor.

O metodă specifică de reglementare a comerțului exterior sunt **depozitele la import**, reprezentând o formă de gaj, pe care importatorul îl depune la bancă pe un anumit termen, - depozit fără dobândă în sumă egală cu valoarea integrală sau parțială a mărfii importate. Prin aceasta se opreşte circulația capitalului său şi i se limitează solvabilitatea.

Un moment decisiv în dezvoltarea economiei mondiale şi a REI îl constituie circulația internațională a capitalului. Gradul înalt de dinamism al capitalului, transformarea lui în obiectul unei rigide concurențe internaționale a făcut principial necesară elaborarea unor standarde şi reguli internaționale în acest domeniu. La nivel național **reglementarea** administrativă a **circulației capitalului** se efectuează, în temei, în cadrul acordurilor bilaterale, în care se stipulează clar regimul juridic, modalitățile de acces la investiții şi investitori, se

stabileşte regimul (echitabil şi nedescriminatoriu, naţional, al naţiunii celei mai favorizate), modul de naţionalizare şi compensare, de transferare a profitului şi repatriere a capitalului, precum şi ordinea de reglementare a litigiilor.

În Moldova se perfecţionează legislaţia în scopul de a se crea un climat investiţional mai favorabil şi a se atrage mai activ capitalul străin în economia republicii.

15.3. Reglementarea tarifar-vamală a REI şi a AEE

O metodă clasică de reglementare a activităţii economice externe şi inclusiv a comerţului exterior sunt tarifele vamale, care prin caracterul acţiunii lor se atribuie la metodele economice de reglementare a comerţului exterior. ***Tariful vamal*** constituie o listă sistematizată de taxe vamale, ce se percep la importul mărfurilor, iar în unele cazuri şi la exportul lor din ţară.

Există două tipuri principale de politică vamală a statului, ce reflectă conceptele generale, menţionate mai sus, privind comerţul internaţional – *protecţionismul şi comerţul liber*. Protecţionismul prevede stabilirea unui nivel ridicat al impunerii cu taxe vamale a mărfurilor străine importate (iar uneori şi exportate – impozitul pentru export) pe piaţa internă a ţării, iar politica comerţului liber este orientată spre stimularea multilaterală a importului şi exportului de mărfuri prin stabilirea unor taxe vamale mici sau prin scutirea integrală de acestea.

În prezent tarifele vamale sunt aplicate în peste 100 de ţări ale lumii. Ele pot fi divizate în două grupe:

- Tarifele statelor industrial dezvoltate;
- Tarifele statelor în curs de dezvoltare.

Reglementarea tarifar-vamală în ţările industrial dezvoltate. Tarifele vamale în aceste ţări, de regulă, sunt multicoloane, adică una şi aceeaşi marfă se impune cu diverse, ca nivel, taxe, în funcţie de ţara de origine. Coloana cuantumurilor tarifului general, ce fixează cele mai mari taxe, nu beneficiază de clauza naţiunii celei mai favorizate.

Ţinând cont de impactul profund al taxelor asupra economiei naţionale, în primul rând, ţările industrial dezvoltate, au convenit, în aspect multilateral, şi de la 1 ianuarie 1948 au pus în aplicare Acordul general în domeniul tarifelor şi al comerţului (GATT), care şi până în

prezent reglementează regimul comerţului reciproc şi politica comercială a statelor-membre. În această perioadă tarifele au fost reduse în medie cu 80-90% în raport cu nivelul lor iniţial şi la momentul actual constituie în medie 5-7%. Astfel, media aritmetică a nivelului taxei, calculată în cazul tarifelor vamale ale SUA, Japoniei, tarifului vamal unic al Uniunii Europene, Elveţiei şi Canadei constituie 6,47%, iar nivelul mediu ponderat – 4,7% [1, p. 264].

După modalităţile de percepere se disting următoarele taxe:

- *ad valorem*, calculate în procente din preţul mărfii;
- *specifice,* calculate din unitate, volum sau greutate;
- *sezoniere*, care se percep într-un anumit anotimp, bunăoară în timpul recoltării.

După conţinutul economic taxele vamale se împart în:

- *fiscale*, chemate să majoreze veniturile în bugetul de stat;
- *protecţioniste*, ce se folosesc pentru protecţia unor ramuri ale industriei naţionale contra afluxului de mărfuri străine;
- *taxe de import preferenţiale*, la importul unor mărfuri din anumite ţări;
- *taxe facilitare*, introduse pentru unele ţări în scopul de a se stimula importul anumitor mărfuri;
- *egalizatoare*, adică ce completează taxele de import în scopul de a echilibra preţurile la mărfurile de import cu preţurile la mărfurile de producţie autohtonă;
- *compensatorii*, ce se folosesc în cazul că mărfurile de import au fost subvenţionate de către stat la producerea sau exportul lor de către ţara-exportator;
- *antidumping*, ce se aplică pentru contracararea importurilor din ţările, în care guvernele au oferit antreprenorilor respectivi prime de export.

Tarifele vamale ale ţărilor industrial dezvoltate conţin de asemenea o coloană de taxe preferenţiale (facilitare), cu care se impun mărfirile, la import, mărfurile din ţările în curs de dezvoltare. Taxele preferenţiale ale ţărilor dezvoltate în cazul mărfurilor din ţările în curs de dezvoltare intră în Sistemul General al Preferinţelor, format în cadrul ONU (UNCTAD).

În practica tarifar-vamală cea mai mare răspândire au căpătat-o taxele *ad valorem*. În legătură cu aceasta o importanţă deosebită se atribuie metodelor de estimare a valorii mărfurilor de import, de

aplicarea cărora în mare parte depinde determinarea preţului mărfii pentru perceperea taxei. În funcţie de metoda aplicată preţul mărfii poate fi majorat cu 20-50%, iar în unele cazuri – şi de două ori. De aceea metodele de stabilire a preţului mărfii ce se importă de asemenea sunt importante pentru calcularea sumei taxelor, precum şi a mărimii taxei însăşi. În prezent metodele aplicate de multe ţări pentru estimarea valorii mărfurilor de import se reglementează prin Acordul privind estimarea mărfurilor în preţuri vamale, încheiat în cadrul GATT.

Pentru protecţia intereselor industriei de prelucrare în ţările dezvoltate se aplică metoda de formare a tarifelor pe baza escalării taxelor, adică a ridicării cuantumului lor în funcţie de gradul prelucrării mărfurilor, ce reprezintă segmentele unui singur ciclu tehnologic (bunăoară, cauciuc – caucic vulcanizat – articole tehnice din cauciuc). Importul materiei prime industriale, de regulă, se efectuează fără perceperea taxelor vamale sau se impune cu taxe foarte mici, în timp ce la semifabricate şi în special la produsele finite taxele cresc esenţial.

O particularitate caracteristică a ţărilor occidentale este faptul că toate se bazează pe Siatemul armonizat de descriere şi coordonare a mărfurilor (SA), elaborat de Consiliul Comunităţii Vamale (CCV) şi care a început să fie aplicat pe scară largă cu începere din ianuarie 1988 [5].

Tarifele vamale ale ţărilor în curs de dezvoltare. Tarifele vamale au un rol important în reglementarea importurilor efectuate de ţările în curs de dezvoltare. Nivelul mediu al impunerii cu taxe a mărfurilor importate de către majoritatea din acestea e mult mai ridicat decât în ţările industrial dezvoltate. Concomitent taxele constituie o sursă substanţială de completare a bugetului lor de stat.

Din punctul de vedere al protecţiei pieţei naţionale cu bariere vamale pot fi delimitate trei grupe de ţări în curs de dezvoltare:

Pentru <u>prima</u> grupă sunt caracteristice taxele vamale, mărimea cărora nu depăşeşte, de regulă, 50%, şi regimul de import fără plata taxelor vamale la multe mărfuri. Din acestea fac parte unele ţări africane şi latino-americane - Angola, Niger, Bolivia, Chile; din regiunea asiatică a Oceanului Pacific – Singapore, Filipine, Tongo şi unele ţări din golful Persic.

Din grupa <u>a doua</u> fac parte statele cu taxe vamale relativ mai ridicate, variind, în temei, de la 50 până la 100%. La acestea se

atribuie Algeria, Libia, Tanzania (Africa), Argentina, Brazilia, Mexic, Iran, Indonezia, precum şi Coreea de Sud.

Grupa a treia a ţărilor în curs de dezvoltare o constituie cele în care taxele depăşesc (uneori substanţial) nivelul de 100%. Din acestea fac parte Egiptul, Botsvana, Maroc, Columbia, Pakistan, India, Siria, Tailanda, Turcia. Deosebit de mari sunt taxele vamale ale Egiptului, Ecuadorului, Pakistanului.

Majoritatea covârşitoare a ţărilor în curs de dezvoltare îşi formează tarifele în baza Nomenclatorului de mărfuri de la Bruxelles al Consiliului Comunităţii Vamale, deşi până în anii 90 majoritatea statelor preconizau să treacă la Sistemul armonizat de descrietre şi coordonare a mărfurilor (SA). Deosebirile în structura tarifelor unor ţări în curs de dezvoltare sunt destul de mari: în afară de graficele cu una, două şi trei coloane, ce constituie majoritatea, o serie de state aplică tarife cu un număr mai mare de coloane (bunăoară, tariful Venezuelei conţine 7 coloane, al Senegalului – 9, Mali –17.

De rînd cu taxele vamale tarifele multor ţări în curs de dezvoltare includ plăţi fiscale şi diverse impozite: impozite administrative şi interne; taxe speciale (deosebit de frecvent – în Singapore, Tailanda, Indonezia); în afară de cele naţionale se percep tarifele vamale ale grupului de ţări etc.

Rezumat

Statul participă activ la dezvoltarea activităţii economice externe cu ajutorul unui complex de măsuri speciale, ce pot fi divizate în două grupe principale: economice şi administrative.

La măsurile de reglementare a comerţului, ce acţionează în mod direct asupra cantităţii şi, indirect, asupra preţului, se atribuie cotarea, regulile de procurare preponderentă a mărfurilor de fabricaţie locală, licenţele, controlul valutar, standardele stabilite în mod arbitrar, tergiversările administrative şi cerinţele de schimb barter.

Din măsurile de reglementare a comerţului, ce acţionează direct asupra preţului şi indirect asupra cantităţii mărfurilor, fac parte tarifele vamale, subsidiile, legislaţia privind preţurile minimale, estimarea arbitrară în vamă şi plăţile speciale.

Un element determinant al dezvoltării economiei mondiale actuale şi relaţiilor economice internaţionale îl constituie circulaţia internaţională a capitalului.

Metodele administrative de reglementare a circulaţiei capitalului la nivel naţional includ regimul juridic de întreţinere, gestiune şi utilizare a investiţiilor străine, modalităţile de acces la investiţii şi investitori, stabilirea regimului (naţional, a clauzei naţiunii celei mai favorizate), modul de naţionalizare şi compensare, de transferare a profitului şi repatriere a capitalului, precum şi de soluţionare a litigiilor.

Noţiunile principale

REGLEMENTAREA DE STAT A AEE – totalitatea măsurilor aplicate de către stat şi chemate să perfecţioneze AEE în interesele economiei naţionale, să protejeze economia naţională contra concurenţei externe "excesive".

REGLEMENTAREA ADMINISTRATIVĂ A AEE – sistemul de măsuri organizatorico-juridice pentru limitarea, interzicerea şi controlul asupra unor sau altor mărfuri. În calitate de mijloace administrative de reglementare se pot folosi licenţierea şi cotarea mărfurilor.

TARIFUL VAMAL – un cod sistematizat de taxe vamale, stabilite la nivel legislativ, percepute la mărfurile ce trec frontierele statului dat. După caracterul acţiunii lor acestea se atribuie la mijloacele economice de reglementare a comerţului exterior.

SISTEMUL GARANTAT DE DESCRIERE ŞI CODIFICARE A MĂRFURILOR (SG) – regulile internaţionale de clasificare şi informare statistică referitoare la mărfurile plasate în comerţul exterior. Cuprinde lista detaliată multiaspectuală a mărfurilor pentru export şi import, repartizate conform unei scheme speciale de clasificare; printre materialele auxiliare figurează indicele alfabetic la SG, precum şi cheia de transfer din nomenclatorul Consiliului Colaborării Vamale (CCV) în SG.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1998, с.255-270.
2. Закон Республики Молдова "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности",
3. Внешнеэкономический бюллетень № 7(1), М.,1996, с-52.

4. Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер. Утвержден МВЭС РФ 25.12.19995 г. (Регистрационный №1000 от 25.12.1995 г.).
5. Краткий внешнеэкономический словарь – справочник (под ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1996.).
6. Герчикова И.Н. *Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности*.Учеб. пособие. –М.: Изд-во АО "Консалтбанкир", 2001. – 624 с.
7. Morega Dan Ilie. *Comerţul internaţional. Reglementări de bază*. Târgu Jiu (România), Editura Ager, 2000. – 217 p.
8. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condiţiile de piaţă (*metodologie, principii, experienţă mondială*); Chişinău, 2000.-264p (vezi p. 9-17).
9. Culegere de acte normative privind reglementarea activităţii comerciale pe teritoriul Republicii Moldova. Chişinău, 1996. –660p.
10. Sută N. (coordonator). Curs de comerţ internaţional şi politici economice. Bucureşti, 1997.
11. Burnete Sorin. Comerţ internaţional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –285p.
12. Ovidiu Rujan. Teorii şi modele privind relaţiile economice internaţionale. Bucureşti, 1994.
13. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale)*. Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p.
14. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.

Capitolul XVI. COLABORAREA INTERNAȚIONALĂ ÎN CADRUL INSTITUȚIILOR ŞI ORGANIZAȚIILOR SOCIAL-ECONOMICE DIN SISTEMUL ONU

16.1. Principiile de bază şi direcţiile activităţii economice a ONU.
16.2. Sistemul organismelor de colaborare economică din cadrul ONU.
16.3. Unele probleme ce ţin de evoluţia colaborării economice în cadrul ONU.

16.1. Principiile de bază şi direcţiile activităţii economice a ONU

În economia mondială deja mai mult de o jumătate de secol comunitatea internaţională caută căile de soluţionare a problemelor existente cu ajutorul ONU şi al mecanismelor ei, contând, nu fără temei, pe caracterul ei global. Analiza experienţei acumulate în aceşti 50 de ani de către ONU impune concluzia că, de rând cu creşterea actuală a rolului problemelor politice mondiale, un loc deosebit în activitatea ei îl ocupă aspectele economice. Aceasta şi-a găsit expresie, în primul rând, în extinderea funcţiilor economice ale ONU. În *anexa 1* este redată structura detaliată a organismelor ONU.

O activitatea variată pentru soluţionarea problemelor cu caracter economic desfăşoară diverse structuri organizatorice ale ONU (vezi *anexa 1*). Din aceste probleme fac parte:

- problemele economice globale ale contemporaneităţii;
- acordarea asistenţei în scopuri de dezvoltare;
- contribuţia la dezvoltarea economică a ţărilor mai puţin dezvoltate şi ţărilor cu economie tranzitorie;
- aspectele activităţii de ocrotire a naturii şi protecţie a mediului ambiant;
- acordarea asistenţei umanitare în condiţii excepţionale.

Asistenţa din partea ONU urmăreşte scopul mobilizării resurselor donatorilor pentru realizarea pe linia diverselor fonduri şi programe (PNUD, PDOON, UNICEF etc.) a unor proiecte concrete la nivel de ţări şi regiuni. Pe linia diverselor fonduri şi programe ale ONU volumul

anual de asistenţă gratuită acordată celor mai sărace ţări constituie circa 4-5 mild. dol. [6, p. 51].

Importanţa activităţii economice a ONU creşte odată cu complexitatea tot mai mare a proceselor ce au loc în relaţiile economice mondiale şi diviziunea internaţională a muncii, cu apariţia multiplelor probleme în economia mondială, dinamismul vieţii economice internaţionale, care generează necesitatea adoptării unor decizii prompte şi eficiente.

Desfăşurând o anumită activitate economică, ONU rămâne, totuşi, în primul rând, organizaţie politică. Caracterul ei politic se manifestă clar în tratarea şi aplicarea principiilor fundamentale, pe care ea şi le-a fixat în rezoluţiile şi programele elaborate, precum şi în măsurile trasate pentru traducerea lor în fapt, în ce priveşte atitudinea ONU faţă de piaţa mondială, problemele privind dezvoltarea anumitor ţări etc.

În art. 1 al Statutului ONU sunt formulate în mod concentrat obiectivele de colaborare internaţională, inclusiv în sfera economică "…de a desfăşura colaborarea internaţională în scopul soluţionării problemelor cu caracter economic, social…". O serie de alte deziderate ale Statutului se referă nemijlocit la aspectele colaborării economice. Bunăoară, capitolele IX şi X sunt consacrate integral colaborării economice şi sociale.

Activitatea economică a ONU cuprinde patru direcţii principale:

a) soluţionarea problemelor economice globale, caracteristice pentru toate ţările;

b) contribuţia la colaborarea economică a statelor cu niveluri diferite de dezvoltare economică;

c) contribuţia la creşterea economică a ţărilor în curs de dezvoltare;

d) soluţionarea problemelor de dezvoltare economică regională.

În realitate activitatea în aceste direcţii se desfăşoară utilizându-se următoarele forme: informaţională, tehnico-consultativă şi financiară.

Activitatea informaţională este cel mai răspândit tip de muncă a ONU. Chestiunile ce prezintă interes se includ în ordinea de zi a discuţiilor politice, se pregătesc referate în scris etc. Scopul unei asemenea activităţi îl constituie acţiunea generală asupra direcţiilor de politică economică ale ţărilor-membre.

Activitatea tehnico-consultativă a ONU se desfăşoară sub formă de asistenţă tehnică, acordată statelor solicitante. Încă în anul 1948 au fost adoptate un fel de principii pentru acordarea unei asemenea asistenţe, care:

- nu trebuie să servească drept mijloc de amestec economic şi politic străin în afacerile interne;
- trebuie să fie acordată exclusiv prin intermediul guvernului;
- trebuie să fie acordată exclusiv ţării date;
- trebuie să fie acordată, pe cât e posibil, în forma solicitată de ţara în cauză;
- trebuie să corespundă cerinţelor sporite de calitate şi valoare tehnică.

Activitatea financiar-valutară se desfăşoară preponderent pe linia organismelor internaţionale ale Băncii Internaţionale pentru Reconstrucţii şi Dezvoltare, Corporaţiei Financiare Internaţionale, Asociaţiei Internaţionale pentru Dezvoltare, Fondului Monetar Internaţional. Aceste organizaţii formal sunt organisme specializate ale ONU.

16.2. Sistemul organismelor de colaborare economică din cadrul ONU

Organizaţiile economice internaţionale sunt instituţii ale relaţiilor interstatale multilaterale, având obiective coordonate de participanţii la ele, competenţă în organele lor permanante, precum şi alte norme politico-organizatorice specifice, printre care: statut, reguli procedurale, calitatea de membru, reguli de adoptare a deciziilor etc. Ele pot include de asemenea şedinţe, conferinţe, congrese, care îşi desfăşoară activitatea, de regulă, în decursul unei perioade limitate de timp şi nu au statut, procedură special elaborată, organe de lucru.

Organizaţiile internaţionale reprezintă o formă organizatorică de colaborare internaţională. Sistemul organizaţiilor internaţionale se compune din peste 4 mii de organizaţii, din care mai mult de 300 sunt interguvernamentale. În centrul acestui sistem se află Organizaţia Naţiunilor Unite. În cadrul sistemului de organisme internaţionale, pentru coordonarea activităţii, se crează organe mixte, comitete de coordonare etc. [6, p.26].

Principalele subdiviziuni structurale ale sistemului organelor de colaborare economică în cadrul ONU sunt trei din cele şase organe funda-

mentale, indicate în Statutul ONU, şi anume: Asambleea Generală (AG a ONU), Consiliul Economic şi Social şi Secretariatul (anexele 1 şi 2).

Asambleea Generală, conform articolelor respective din Statutul ONU, poartă răspundere pentru îndeplinirea funcţiilor Organizaţiei în domeniul colaborării internaţionale şi dirijarea activităţii concrete în această sferă. Sarcina principală a Asambleei Generale este de a servi drept forum superior în cadrul ONU pentru discutarea celor mai importante probleme cu caracter economic. Asambleea îşi exercită funcţiile în domeniul dat prin intermediul comitetelor respective.

Consiliul Economic şi Social (ECOSOC), creat în anul 1946, în esenţă efectuează coordonarea întregii activităţi a ONU în domeniul social-economic. Membre ale acestui consiliu sunt 54 ţări-membre ale ONU, alese de Asambleea Generală a ONU, concomitent 5 dintre ele sunt membre permanente ale Consiliului de Securitate. Organul suprem al Consiliului Economic şi Social este sesiunea Consiliului. Anual au loc trei sesiuni: *de primăvară* – în probleme de drept şi umanitare; *de vară* – în probleme economice şi sociale; şi *sesiunea organizatorică*.

În activitatea Consiliului se evidenţiază trei funcţii principale:

- acesta e un forum specializat, responsabil în cadrul ONU pentru discutarea calificată a problemelor economice şi sociale internaţionale şi elaborarea liniei politice principiale;
- e organul de coordonare a întregii activităţi a ONU în problemele economice şi sociale, de coordonare a activităţii instituţiilor specializate ale ONU (FAO, UNIDO etc.);
- se ocupă de pregătirea cercetărilor calificate în problemele generale şi speciale ale dezvoltării economice şi sociale şi colaborării internaţionale.

Secretariatul ONU – este organul administrativ-executiv, ce deserveşte funcţionarea normală a altor instituţii ale ONU, execută însărcinări concrete. Majoritatea covârşitoare a colaboratorilor din aparatul central al Secretariatului lucrează pentru serviciul economic.

Să examinăm în continuare pe scurt funcţiile unor alte organizaţii ale ONU, activitatea cărora în domeniul relaţiilor economice internaţionale este deosebit de intensă şi sesizabilă.

Asambleea Generală a ONU la finele anului 1964 a adoptat rezoluţia de constituire a ***Conferinţei pentru Comerţ şi Dezvoltare***

(UNCTAD) în calitate de organ al ONU, care nu este organizaţie internaţională. La activitatea ei participă practic toate statele membre ale ONU şi o serie de organizaţii internaţionale. Organul ei superior este Consiliul pentru Comerţ şi Dezvoltare. Sesiunile au loc o dată în patru ani. Consiliul este convocat de două ori pe an. Sediul său e la Geneva.

Sarcinile principale ale UNCTAD sunt:

- susţinerea dezvoltării comerţului internaţional, asigurarea unei păci stabile şi a colaborării egale în drepturi între state;
- elaborarea recomandărilor, principiilor, condiţiilor organizatorico-juridice şi a mecanismelor de funcţionare a relaţiilor economice internaţionale actuale;
- participarea la coordonarea activităţii altor instituţii ale ONU în domeniul dezvoltării economice, reglementarea relaţiilor economice şi stimularea comerţului internaţional.

UNCTAD examinează o largă serie de chestiuni şi probleme legate de comerţul internaţional cu materii prime, articole finite şi semifabricate, transporturi, asigurare, creditare a comerţului exterior, transmitere a tehnologiilor etc. Până la momentul actual au avut loc nouă sesiuni ale UNCTAD. Însă, odată cu crearea OMC, practic în mod deschis au început să se pronunţe opinii referitor la faptul dacă mai este necesară în genere această organizaţie. Dar la ultima sesiune de la Madrid (din anul 1995) s-a convent că deocamdată comunitatea mondială mai are nevoie de ea.

Organizaţia Naţiunilor Unite pentru Dezvoltarea Industrială (UNIDO) este o instituţie specializată a ONU pentru susţinerea industrializării statelor în curs de dezvoltare, a dezvoltării lor industriale prin mobilizarea resurselor naţionale şi internaţionale (a fost creată în anul 1966). Organul ei superior este Conferinţa Generală, convocată o dată la doi ani. Sediul ei se află la Viena.

Activitatea UNIDO se divizează convenţional în operativă şi auxiliară. Activitatea operativă, conform rezoluţiei Asambleea Generală a ONU, include:

- elaborarea recomandărilor şi acordarea de asistenţă concretă la pregătirea programelor de industrializare, ţinându-se cont de situaţia politică, economică, financiară, de factorii tehnici;
- crearea şi consolidarea în ţările în curs de dezvoltare a instituţiilor şi organelor de dirijare a producţiei;

• organizarea şi promovarea cercetărilor ştiinţifice, a lucrărilor de elaborare a studiilor de fezabilitate pentru construcţia obiectelor industriale;

• acordarea de asistenţă tehnică la realizarea unor proiecte concrete, a recomandărilor privind utilizarea resurselor de materie primă etc.

Activitatea auxiliară include colectarea, generalizarea şi difuzarea informaţiei, publicarea referatelor etc.

Dacă UNIDO are statut de organizaţie specializată, care "lucrează" cu ţările în curs de dezvoltare, apoi altă instituţie a ONU – ***Programul Organizaţiei Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD)*** – este un organ auxiliar al Asambleei Generale a ONU, un program internaţional de asistenţă tehnică şi preinvestiţională pentru ţările în curs de dezvoltare în cele mai importante sectoare ale economiei. Organul său de conducere este Consiliul de directori format din 48 reprezentanţi ai guvernelor şi ales pe o perioadă de 3 ani. Secretariatul se află la New-York. PNUD îşi concentrează activitatea asupra a şase direcţii: combaterea sărăciei, perfecţionarea activităţii administrative, colaborarea tehnică între ţările în curs de dezvoltare, protecţia mediului ambiant, utilizarea raţională a resurselor naturale şi participarea femeilor la modernizarea tehnologiilor în scopuri de dezvoltare. Programele acestei organizaţii funcţionează real, fiindcă în cazul dat sunt implicate mijloace considerabile. Există numeroase exemple de realizare a unor proiecte importante (în domeniul irigaţiei, pisciculturii, exploatării resurselor forestiere etc.).

Organizaţia Alimentară şi Agricolă a ONU (FAO) este o instituţie specializată a ONU, în sarcina căreia intră coordonarea activităţii organizaţiilor interguvernamentale în problemele agriculturii, precum şi a acţiunilor individuale şi colective pentru asigurarea populaţiei cu produse alimentare. FAO a fost creată în anul 1945, organul ei superior este Conferinţa, îşi are sediul la Roma.

Un bloc aparte îl constituie comisiile economice regionale, coordonate de ECOSOC şi care sunt fondate în conformitate cu rezoluţiile acestuia.

Comisia Economică Europeană a ONU (CEE) – a fost creată în anul 1947 ca organ provizoriu al ONU, iar din anul 1951 a primit statutul de organ permanent al ONU. Secretariatul ei se află la Geneva. CEE contribuie la dezvoltarea comerţului şi a colaborării tehnico-

ştiinţifice. În componenţa CEE intră circa cincisprezece comitete, ce se ocupă de problemele agriculturii, industriei chimice, energeticii, ecologiei etc.

Comisia Economică pentru Africa (CEA) – a fost creată în anul 1958 în scopul de a acorda asistenţă popoarelor africane la studierea şi analiza problemelor ce ţin de dezvoltarea continentului african. Are patru secţii subregionale – pentru Africa de Nord – în or. Tangere (Maroc), pentru Africa de Vest – în oraşul Niamee (Niger), pentru Africa de Est – în or. Lusaca (Zambia), pentru Africa Centrală – în or. Kinshasa (Zair). În ultimii ani CEA acordă asistenţă în cadrul serviciilor consultative şi tehnice, în domeniul combaterii secetei, elaborării proiectelor în sfera irigaţiei, pregătirii cadrelor etc.

Comisia Economică pentru America Latină şi ţările din Bazinul Caraibelor (CEALC) a fost creată în anul 1948. Organul ei superior este Sesiunea, care se convoacă o dată în doi ani, iar în perioada dintre sesiuni activează Comitetul, compus din reprezentanţii a 40 ţări latino-americane, precum şi ai SUA, Canadei, Marii Britanii, Franţei, Olandei şi Spaniei.

Comisia Economică şi Socială pentru Asia şi Oceanul Pacific (CESAOP) – organ regional, creat în anul 1947. Organul ei superior de conducere este Sesiunea, secretariatul ei se află în Bangkok. Din această organizaţie fac parte majoritatea ţărilor din regiune, inclusiv SUA, Olanda, Marea Britanie, Franţa. În cadrul acestei comisii se realizează diverse programe, în special în domeniile transportului şi telecomunicaţiilor, dezvoltării infrastructurii, ce au o mare importanţă pentru regiunea dată, în care locuieşte mai mult de o jumătate din populaţia globului pământesc.

Comisia Economică şi Socială pentru Asia de Vest (CESAV) a fost creată în anul 1974. În componenţa ei intră 14 state din regiunea dată. Organul ei superior este Sesiunea, convocată o dată în doi ani. Secretariatul se află în or. Bagdad. În anul 1994 la Aman Comisia a adoptat pentru executare cicnci programe tematice: utilizarea raţională a resurselor naturale şi dirijarea utilizării lor; ridicarea gradului calitativ al vieţii; dezvoltarea economică şi colaborarea; evenimentele de importanţă regională şi transformările globale; probleme speciale.

16.3. Unele probleme ce ţin de evoluţia colaborării economice în cadrul ONU

Cu toate eforturile pe care le depune comunitatea internaţională pentru soluţionarea problemelor din sfera dezvoltării relaţiilor de colaborare economică internaţională prin sistemul şi mecanismele ONU, mai rămân o serie întreagă de chestiuni principiale, pentru examinarea şi soluţionarea cărora nu s-au găsit deocamdată remediile respective, fie deoarece unii factori cu caracter global "înalţă" bariere greu de trecut, fie că "imposibilitatea" soluţionării lor este cauzată de eficienţa scăzută a mecanismului de adoptare şi realizare a deciziilor etc.

În legătură cu aceasta să ne amintim de unele iniţiative, documente şi decizii, adoptate în cadrul activităţii economice a ONU, dar care nu au fost traduse în fapt. În anul 1974 la sesiunea a şasea specială a Asambleei Generale a ONU au fost adoptate Declaraţia şi Programul de acţiuni pentru stabilirea noii ordini economice. Însă acum, după mai mult de 25 ani, se vede că prevederile acestui program nu au fost realizate.

În anul 1960 au fost adoptate trei strategii internaţionale de dezvoltare (în anii 1960-1970, 1970-1980, 1980-1990) şi toate n-au fost realizate conform obiectivelor preconizate în ele (creşterea PIB, industriei, agriculturii, comerţului exterior, asistenţei economice).

Nesoluţionarea multor probleme în sfera economică înaintează acut problema privind necesitatea ridicării autorităţii ONU. Dacă rolul pacificator al ONU în ansamblu e general recunoscut, componenta economică este departe de a se situa în avangardă.

Transformările în viaţa economică, în relaţiile economice internaţionale din ultimii ani au avut o mare influenţă asupra realizării unor sau altor idei, formulate în documentele ONU prin anii 60, 70 şi chiar 80 ai secolului trecut. Dispariţia statelor socialiste de pe harta politică a Europei, a CAER-ului a modificat repartizarea forţelor în sfera economică.

Pe de altă parte, multe obiecţii se fac pe marginea funcţionării organelor ONU, responsabile de întocmirea documentelor economice de mare complexitate. Astfel, se indică faptul că programele şi proiectele se întocmesc fără a se ţine cont de posibilităţile reale ale organismelor şi altor instituţii ale ONU, în partea de cheltuieli a proiectelor şi programelor, adoptate pentru executare, nu se ţine cont de

condiţiile financiare reale. Sunt mari cheltuielile "cu caracter neproductiv" pentru întreţinerea funcţionarilor internaţionali. Într-o serie de cazuri cheltuielile doar pentru deplasările specialiştilor în cadrul programelor de asistenţă tehnică constituie până la 60% din suma totală a proiectului respectiv.[1, p.284].

Problemele legate de ridicarea gradului de eficienţă a activităţii organizaţiilor economice ale ONU deja se află pe ordinea de zi. Se aşteaptă adoptarea unor măsuri eficace, ce vor contribui la realizarea progresului.

Rezumat

În economia mondială comunitatea mondială caută, mai mult de o jumătate de secol, căile de soluţionare a problemelor cu ajutorul ONU şi a mecanismelor ei. Desfăşurîndu-şi activitatea economică, ONU rămâne, în primul rînd, o organizaţie politică, ceea ce se manifestă, în multe privinţe, şi în sfera economică.

Activitatea economică este coordonată şi dirijată de Asambleea Generală a ONU, ECOSOC şi Secretariat – subdiviziunile structurale principale din sistemul organelor de colaborare economică. Nemijlocit colaborarea economică se realizează în cadrul comisiilor economice regionale, al organizaţiilor autonome şi instituţiilor specializate. Există probleme serioase în planul de dezvoltare a colaborării economice internaţionale în cadrul ONU, provocate de multiaspectualitatea procesului însuşi.

Noţiunile principale

ORGANELE REGIONALE DE COLABORARE ECONOMICĂ ALE ONU – cinci comisii economice regionale pentru Europa, Africa, America Latină şi Bazinul Caraibelor, Asia şi Oceanul Pacific şi Asia de Vest (CEE, CEA, CEALC, CEAOP, CEAV) cu funcţii în principiu similare de acordare a asistenţei pentru colaborarea economică în regiunile geografice date, între statele din aceste regiuni şi cu alte ţări ale lumii, au calitate de mumbru de sine stătătoare şi sistem de organe auxiliare.

INSTITUŢII SPECIALIZATE – organizaţii independente cu statut, sferă de activitate, calitate de membru, buget propriu. Însă în totalitate formează sistemul de organizaţii şi asociaţii ale ONU, care au căpătat denumirea de "familia ONU ".

ORGANIZAŢII AUTONOME – organizaţiile economice, înfiinţate ca organe ale Asambleei Generale a ONU.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1998, с.271-285.
2. Краткий внешнеэкономический словарь – справочник (под ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1996.).
3. Бутрос Б.Гали. Во имя мира и развития. 1994. Годовой доклад о работе ООН, Нью-Йорк, 1994.
4. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь – справочник. М., 1990.
5. Овчинников К. Что может ООН в экономике? МЖ №9, 1991, с.54-64.
6. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. –М., 2001. – 624с. (с. 13).
7. Philippe Moreau Defarges. Organizațiile internaționale contemporane. Institutul European, Iaşi, 1998.
8. Galaju Ion, Rojco Veaceslav. Economia mondială. Ch., 1999, p.145-248.
9. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаев и др., 1999. – 456 с.
10. Dicționar de relații economice internaționale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
11. Dumitrescu Sterian, Bal Ana. Economia mondială. Bucureşti, 1999. – 368p.
12. Cobzaru Ionel I. *Relații economice internaționale (teorii şi politici ale pieței mondiale)*. Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p

Partea IV

ASPECTELE PRACTICE ALE RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE ŞI ACTIVITĂȚII ECONOMICE EXTERNE

Capitolul XVII. PARTICULARITĂȚILE RELAȚIILOR CONTRACTUALE ÎN SFERA RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE ŞI AFACERILOR ECONOMICE EXTERNE

17.1. Rolul şi locul relațiilor contractuale în sistemul de relații economice mondiale.
17.2. Reglementarea interstatală şi internațională a relațiilor economice mondiale.
17.3. Particularitățile relațiilor contractuale în domeniul tranzacțiilor comerciale internaționale.

17.1. Rolul şi locul relațiilor contractuale în sistemul de relații economice mondiale

Fundamentul relațiilor economice internaționale îl constituie relațiile economice mondiale la micronivel: între firmele şi companiile diverselor țări, între anumite întreprinderi. Asemenea relații în condițiile economiei de piață presupun aplicarea pe scară largă a formei contractuale de colaborare, în care agenții economici ai activității comerciale externe poartă întreaga răspundere pentru realizarea angajamentelor asumate, dispunând concomitent de suficiente drepturi şi resurse.

Participarea la relațiile economice internaționale este dictată, în primul rând, de interesele părților, de avantajele economice pe care ele tind să le obțină în rezultatul tranzacțiilor economice externe. Realizările, obținute în ultimele decenii în structura REI, au extins esențial şi

au modificat sfera şi direcţiile relaţiilor contractuale dintre participanţii la ele.

Dezvoltarea colaborării internaţionale de producţie şi tehnico-ştiinţifice a predeterminat rolul important al contractelor dintre părţi în acest domeniu: cooperarea internaţională necesită distribuirea clară a obligaţiilor părţilor, determinarea pe baze contractuale a sistemului de măsuri şi sancţiuni, ce asigură executarea lor. Noile posibilităţi ale practicii contractuale sunt legate de crearea şi activitatea întreprinderilor mixte, a companiilor transnaţionale (CTN) şi grupurilor financiar-industriale – în fine, obiect al contractelor în cadrul REI devin serviciile informaţionale, consulting şi marketing, inginiring etc.

Totodată, REI au o serie de particularităţi, ceea ce condiţionează un anumit specific al relaţiilor contractuale pe arenă internaţională. Un rol mult mai important ca în interiorul ţării îl au obiceiurile internaţionale, regulile şi convenţiile, acordurile bilaterale şi multilaterale interstatale. De menţionat că pierderea partenerului în relaţiile economice internaţionale înseamnă şi anumite pierderi pentru economia naţională. Un exemplu semnificativ în această privinţă poate servi întreruperea relaţiilor tradiţionale dintre ţările-membre ale fostului CAER şi republicile unionale după destrămarea URSS. Anume de aceea problema privind mecanismul şi practica relaţiilor contractuale în domeniul dat are o mare importanţă.

17.2. Reglementarea interstatală şi internaţională a relaţiilor economice mondiale

Reglementarea juridică a relaţiilor contractuale în sistemul relaţiilor economice mondiale se efectuează conform normelor de drept internaţional. Constituţia Republicii Moldova (p.1, art. 8) prevede că ţara se obligă să-şi construiască relaţiile cu alte state în baza dreptului internaţional. Aceasta înseamnă că, dacă în contractul internaţional al Republicii Moldova sunt stabilite alte reguli, decât cele prevăzute în lege, atunci se aplică regulile referitoare la contractul internaţional. Aplicativ la activitatea economică externă o importanţă deosebită au două tipuri de contracte internaţionale.

La primul se atribuie contractele, în care se stabileşte regimul comerţului între două state sau un grup de state. După conţinutul lor

acestea pot fi subdivizate aproximativ în cinci tipuri principale: contracte şi acorduri tip; acorduri cu privire la colaborarea economică şi tehnică; acorduri economice; acorduri de asistenţă financiară; acorduri cu privire la protecţia investiţiilor (în literatura de specialitate se dă caracteristica detaliată a acestor tipuri de contracte [2, p.287-293].

Contractele internaţionale de tipul al doilea conţin regulile de drept civil pentru reglementarea relaţiilor de proprietate, ce decurg din contactele economice externe. Din contractele internaţionale de acest tip face parte în primul rând Convenţia ONU cu privire la contractele internaţionale de comercializare a mărfurilor din anul 1980 (în continuare "Convenţia de la Viena").

În cadrul Convenţiei au fost delimitate sferele de aplicare şi regulile generale, modul de încheiere a contractelor de comercializare a mărfurilor, angajamentele părţilor, mijloacele de protecţie juridică în cazul încălcării contractului de către vânzător sau cumpărător, precum şi diverse alte prevederi [mai pe larg vezi 1, precum şi 3, p. 466-491]. Disponibilitatea de acest document înlesneşte atât încheierea, cât şi realizarea contractelor, deoarece drepturile şi obligaţiile părţilor se stabilesc uniform.

Convenţia poartă caracter normativ. În acelaşi timp părţile, la dorinţa lor, pot devia de la prevederile ei. Convenţia se extinde numai asupra contractelor cu caracter internaţional. Un factor determinant pentru încheierea unei tranzacţii cu caracter internaţional este faptul că întreprinderile comerciale ale participanţilor la tranzacţie se află în state diferite.

Din sfera de acţiune a Convenţiei s-au scos comercializarea mărfurilor de consum, vanzarea la licitaţie a hârtiilor de valoare, navelor de transport acvatic şi aerian, energiei electrice etc. Ea nu atinge de asemenea reglementarea juridică a tranzacţiilor, asupra cărora se extind prevederile contractelor internaţionale încheiate anterior.

În comerţul internaţional sub formă de document unic se încheie, de regulă, contracte complexe şi pe sume mari. În cazul relaţiilor de afaceri permanente cu un partener important se practică convenirea cu el a condiţiilor generale de comercializare (respectiv la import şi export) pentru ca într-o anumită frază să se facă trimitere la ele în tot ceea ce se referă la condiţiile neprevăzute în textul lui. La elaborarea textului unor asemenea condiţii generale de comercializare pot fi utilizate, printre altele, următoarele surse.

În primul rând, condiţiile generale de livrare, aplicate de unele state, formulările ce se conţin în ele sunt acceptate în practica contractuală şi de arbitraj.

În al doilea rând, condiţiile generale şi contractele-tip sunt elaborate sub conducerea Comisiei Economice Europene a ONU pentru diversele tipuri de tranzacţii comerciale. În ansamblu există circa treizeci de asemenea tipuri.

În rândul al treilea, contractele-tip aplicate pe larg în comerţul internaţional, elaborate de asociaţiile ramurale respective ale comercianţilor unui anumit tip de marfă (cereale, ulei vegetal, bumbac, cauciuc natural, material lemnos, pielărie, cărbuni, metale preţioase etc.).

În rândul al patrulea, documentele Camerei Internaţionale de Comerţ au caracter de recomandare şi în mod obişnuit se aplică, dacă există trimitere la ele în contracul respectiv. Aici intră, în primul rând, Regulile internaţionale de interpretare a terminilor comerciali (***INCOTERMS***).

E posibilă şi elaborarea contractelor-tip proprii. La un asemenea contract, cunoscut partenerului, se poate face trimitere şi în oferta comercială. La determinarea condiţiilor contractului concret, precum şi la întocmirea contractelor-tip şi a condiţiilor generale de comercializare, la dorinţa părţilor, poate fi aplicat un document, adoptat în anul 1994 de Institutul Internaţional pentru Unificarea Dreptului Privat de la Roma, denumit “Principiile contractelor comerciale internaţionale”.

17.3. Particularităţile relaţiilor contractuale în domeniul tranzacţiilor comerciale internaţionale

Obiecte ale operaţiunilor comerciale internaţionale sunt producţia materială şi serviciile, inclusiv rezultatele colaborării de producţie şi tehnico-ştiinţifice, ce capătă în procesul de schimb forma de marfă. Aceste obiecte determină tipurile tranzacţiilor comerciale şi particularităţile relaţiilor contractuale la realizarea lor pe piaţa mondială.

Din principalele operaţiuni comerciale fac parte: schimbul de producţie în formă materială; schimbul de cunoştinţe tehnico-ştiinţifice (sub forma comerţului cu patente, licenţe, know-how); schimbul de servicii tehnice (injineeringul consultativ şi în construcţii); operaţiunile de arendă, turism internaţional; acordarea serviciilor de consultanţă în

domeniul informației şi perfecționării gestiunii; schimbul de filme şi programe televizate etc.

Tranzacțiile din cadrul comerțului internațional de mărfuri includ operațiunile de decontări internaționale; operațiunile de transportare internațională a încărcăturilor; operațiunile de transport şi expediție, de asigurare a mărfurilor, de asigurare a integrității încărcăturilor în timpul transportării lor internaționale.

Principalele tipuri ale operațiunilor comerciale internaționale pot fi caracterizate în modul următor.

Operațiunile din cadrul schimbului de produse în formă materială (exportul şi importul comercial). Prin ***operațiuni de exrort-import*** se subînțelege activitatea comercială, legată de comercializarea mărfurilor, ce au formă materială. O varietate a operațiunilor de export-import sunt *operațiunile de reexport şi reimport*. O parte considerabilă a operațiunilor de reexport se efectuează pe teritoriul aşa numitelor zone libere (teritoriul portuar ce se află în afara teritoriului vamal al țării date).

Operațiunile de comercializare a cunoştințelor şi experienței tehnico-ştiințifice diferă de operațiunile de comercializare a valorilor materiale prin faptul că drept obiect al schimbului internațional se prezintă rezultatele activității, considerate drept marfă "invizibilă" – schimbul internațional de tehnologii, comerțul internațional cu cunoştințe tehnico-ştiințifice; produse ale muncii intelectuale sub formă de patente, licențe, mărci comerciale, mostre industriale, precum şi cunoştințe şi experiență tehnică, unite în noțiunea "know-how", ce cuprinde transmiterea cunoştințelor şi a experienței prin prezentarea documentației tehnice, desenelor, secretelor de producție, ce nu poartă caracter de licență.

De menționat că în prezent comerțul exterior cu licențe se dezvoltă în ritm accelerat. Cauza o constituie creşterea substanțială a veniturilor de la operațiunile de comercializare a licențelor. Adesea ele se dovedesc a fi şi mai puțin riscante în comparație cu investițiile directe. Există diverse tipuri de plată a licențelor. Plata licențelor prin intermediul *plăților pauşale* (adică a plăților de o singură dată înainte de obținerea de către licențiat a profitului suplimentar) sau *roialty – procente din costul producției fabricate* reduce esențial riscul pierderilor pin partea posesorului de licență în cazul înrăutățirii conjuncturii pe piața

licenţelor. Trebuie menţionat faptul că dezvoltarea pieţei licenţelor în ţările cu un nivel industrial relativ redus adesea le permite companiilor industriale şi de construcţii să-şi vândă tehnologiile învechite, cheltuielile pentru crearea cărora au fost recuperate demult.

Operaţiunile de comercializare a serviciilor tehnice (ingineering). Acestea presupun acordarea pe baze contractuale de inginiring de către una dintre părţi, denumită consultant, altei părţi, denumite beneficiar, a unui complex de anumite tipuri de servicii tehnico-inginereşti, legate de proiectarea, construcţia şi darea în exploatare a obiectului; de elaborarea noilor procese tehnologice la întreprinderile beneficiarului; perfecţionarea proceselor de producţie existente, inclusiv până la implementarea articolului dat în producţie.

Serviciile ingineering de consultanţă se acordă sub formă de documentaţie tehnică, rezultate ale cercetărilor, date incipiente pentru construcţie, calcule economice, devize, recomandări etc.

Operaţunile de turism internaţional sunt un tip de activitate foarte răspândit în condiţiile actuale, orientat spre acordarea diverselor servicii turistice şi comercializarea mărfurilor turistice pentru satisfacerea sferei extinse a cerinţelor culturale şi spirituale ale turismului internaţional. Serviciile turistice în comerţul internaţional se prezintă ca "mărfuri invizibile". Turiştii străini se folosesc de serviciile acordate de întreprinderile industriei turistice a ţărilor de destinaţie. În afară de aceasta, ele consumă sau procură şi scot din ţară în calitate de suvenire o anumită cantitate de mărfuri, procurate în ţara pe care o vizitează contra valută străină, pe care în prealabil o schimbă cu valută locală.

Serviciile turistice sunt destul de variate:

- servicii de amplasare (în hoteluri, moteluri, pansionate, kempinguri);
- servicii de transport până în ţara de destinaţie şi prin această ţară cu diverse tipuri ale transportului de călători;
- servicii de asigurare a alimentaţiei (în restaurante, cafenele, baruri, pansionate);
- servicii ce urmăresc satisfacerea necesităţilor culturale ale turiştilor (frecventarea teatrelor, sălilor de concert, muzeelor, galeriilor de artă plastică, a monumentelor, rezervaţiilor, festivalurilor, competiţiilor sportive);

- serviciile, orientate spre satisfacerea intereselor de afaceri ale turiştilor (participarea la congrese, simpozioane, conferinţe ştiinţifice, târguri şi expoziţii);
- servicii ale întreprinderilor comerciale (realizarea suvenirelor, darurilor, ilustratelor, diapozitivelor); servicii de legalizare a documentelor (paşapoartelor, vizelor etc.).

Turistului i se pot acorda fie anumite tipuri de servicii, la alegere, fie întregul lor complex, ce poate fi acordat prin vinderea aşa numitelor *ture exclusive* sau *ture-pekidj*.

Turele exclusive, de regulă, se aplică în cazul transportului avia, când în preţul biletului se include costul transportului, cazării, alimentaţiei etc. pentru o anumită perioadă de aflare în ţara dată. Pot fi organizate călătorii turistice individuale sau în grup.

Turele-pekidj de asemenea presupun acordarea pentru client a întregului conplex de servicii, dar în care pot şi să nu fie incluse cheltuielile de transport. De regulă, aceste ture se organizează după un anumit program, căruia i se face din timp reclamă.

Structura turelor în mare măsură variază în funcţie de ţară, componenţa turiştilor, capacitatea lor de cumpărare, caracterul, sortimentul şi calitatea serviciilor propuse.

Rezumat

Relaţiile contractuale în comerţul internaţional prevăd respectarea următoarelor principii: principiul de dezvoltare a relaţiilor economice şi tehnico-ştiinţifice internaţionale între state, principiul nedescriminării economice, principiul libertăţii de alegere a formelor de organizare a relaţiilor economice externe, principiul suveranităţii statelor asupra resurselor lor naturale şi a altor resurse şi asupra activităţii economice, precum şi principiile de clauză a naţiunii celei mai favorizate şi regim naţional.

În practica comerţului internaţional dintre firme tot mai des se formează legături stabile, ce se pot fundamenta pe condiţiile de inginiring, începând cu stadiul lucrărilor ştiinţifice de cercetare şi proiectare şi continuând după furnizarea completelor de utilaj, pe baza acordului de licenţă, cu montarea, reglarea, darea în exploatare, precum şi cu deservirea tehnică a proceselor de exploatare.

Noțiunile principale

CLAUZA NAȚIUNII CELEI MAI FAVORIZATE – principiu în cadrul REI ce prevede acordarea reciprocă de către statele contractante a unor drepturi, avantaje şi facilităţi în ce priveşte regulile de efectuare a tranzacţiilor comerciale externe, plata taxelor, impozitelor, altor plăți, de care beneficiază şi / sau va beneficia oricare al treilea stat.

ACORDUL DE LICENȚĂ – acord cu privire la transmiterea drepturilor de folosire a licenţelor, "know-how", mărcilor comerciale etc. Dreptul de licență poate prevede transmiterea unor patente şi "know-how", legate de acestea.

INGINEERING – sferă de activitate, ce include aspectele în legătură cu crearea obiectelor industriale, de infrastructură etc., mai ales sub formă de acordare pe baze comerciale a diverselor servicii ingineering-consultative.

Bibliografie

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., Юридическая литература, 1994.
2. Международные экономические отношения: учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1998, с.286-304.
3. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. –М: ИНФРА-М, 1998. – 496с.
4. Современные международные отношения. Учебник/Под ред. А.В.Торкунова. –М., 2000. – 284 с.
5. N. Sută, D. Miron, S. Sută Selejean. *Comerț internațional şi politici comerciale contemporane.* Editura ALL, Bucureşri. 1997.
6. Enescu Constantin. *Modele de analiză a activității de comerț exterior*. Editura Academiei, Bucureşti, 1992.
7. Popescu Dan Dumitru. *Fundamente ale eficienței economice a comerțului exterior*, Export, Bucureşti, 1995.
8. Герчикова И.Н. *Международное комерческое дело*: Учебник, М.: Издательство "Банки и биржи", 1992. – 501 с.
9. Кругман П.Р., Обстфельд М. *Международная экономика. Теория и политика*: Учебник для вузов / Пер. с англ. Под ред. В.П.Колесова, М.В.Кулакова. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
10. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли. Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: Дело, 1998. – 784 с.

11. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
12. Stoian Ion ş.a. Comerţ internaţional: tehnici şi proceduri. Vol. 1. Bucureşti, 1997. –523p.
13. Negrus Mariana. Decontarea tranzacţiilor internaţionale. Vol.1-2., Bucuraşti, 1993. –384p.
14. Caraiam Gheorghe, Cazacu Cornel. Vămuirea mărfurilor de export-import.Bucureşti, Editura Economică, 1996. –680p.
15. Caraian Gheorghe, Cazacu Cornel. Reglementări interne şi internaţionale privind vămuirea mărfurilor.Bucureşti, Lumina LEX, 1997. –552p.

Capitolul XVIII. TRANZACȚIILE ECONOMICE EXTERNE DE COMERCIALIZARE. CONDIȚIILE DE BAZĂ ALE CONTRACTULUI

18.1. Tranzacțiile economice externe de comercializare.
18.2. Contractul. Conținutul şi modul de legalizare.
18.3. Condițiile de bază ale contractului "INCOTERMS".

18.1. Tranzacțiile economice externe de comercializare

Operațiunile economice externe în condițiile economiei de piață sunt relațiile comerciale într-un domeniu sau altul dintre părțile – subiecte cu cetățenie diferită. Prin tranzacții economice externe de comercializare se subânțeleg acțiunile unor cetățeni şi persoane juridice din diverse țări, ce urmăresc stabilirea, modificarea sau suspendarea drepturilor civile şi a obligațiunilor la comercializarea mărfurilor şi serviciilor în cadrul comerțului exterior [2, p. 81].

În interiorul țării principalele reguli de efectuare a unor asemenea tranzacții se reglementează de către legislația națională. În Republica Moldova, bunăoară, ele sunt stabilite în Codul civil, partea I [vezi 3].

Dar în acelaşi timp tranzacțiile economice externe de comercializare au o serie de particularități în comparație cu cele similare, încheiate pentru livrări interne de mărfuri. Aceasta se referă nu numai la condițiile economice şi financiare, ci şi la reglementarea juridică. Unele norme de drept, ce reglementează prevederile părților tranzacției de comercializare, sunt incluse în contractele comerciale internaționale, acordurile de colaborare economică, precum şi în instrucțiunile cu privire la comerț şi efectuarea plăților. În afară de aceasta, multe prevederi normative de drept importante se conțin în actele şi convențiile internaționale multilaterale, printre care e şi Convenția de la Viena [4].

Convenția de la Viena reglementează procedurile legate de elaborarea, coordonarea şi legalizarea tranzacției şi efectuarea ei ulterioară. Prevederile convenției date se aplică de către participanții la opera-

țiunile comerciale externe indiferent de faptul, dacă sunt sau nu stipulate în contractul tranzacției trimiterile la această Convenție.

De menționat, că în diferite țări în cadrul operațiunilor comerciale externe au loc multe încălcări, abuzuri, luare de mită, este răspândită corupția. Aceste probleme neliniștesc întreaga omenire. Asambleea Generală a ONU, fiind îngrijorată de problemele pe care le creează corporațiile, ce pot periclita stabilitatea şi securitatea societății, submina valorile morale democratice şi prejudicia dezvoltarea ei social-economică şi politică, în luna decembrie 1996 a adoptat "Rezoluția ONU cu privire la combaterea corupției şi Codul internațional de comportament al persoanelor oficiale de stat", precum şi rezoluția şi declarația "Cu privire la colaborarea intrernațională în scopul combaterii corupției şi mituirii în cadrul operațiunilor comerciale internaționale " [mai detaliat vezi - 8, p. 562-592] .

18.2. Contractul. Conținutul şi modul de legalizare

Contractul tranzacției comerciale externe constituie o înțelegere scrisă, ce fixează relațiile comerciale dintre două părți – subiecte cu cetățenie diferită. În contract se stabilesc anumite drepturi şi obligațiuni ale partenerilor.

Contractul tranzacției comerciale externe conține, de regulă câteva compartimente: datele cu privire la părțile ce încheie contractul (denumirea exactă şi rechizitele lor); obiectul contractului; prețul şi suma totală; termenele de livrare, condițiile de plată, garanțiile vânzătorului; ambalajul şi marcarea; sancțiunile de amendă; asigurarea; definiția coordonată a circumstanțelor de forță neprevăzută (fors-major), arbitrajul. Însă, în funcție de specificul producției, pot fi incluse suplimentar asemenea compartimente ca: amenzi convenționale; documentația tehnică; inspectarea şi experimentarea; licențele de expertiză; alte condiții speciale (vezi *Anexa 10*) [1, p. 307].

O condiție obligatorie a tranzacției de comercializare, legalizată sub formă de contract de comerț exterior, este trecerea proprietății asupra mărfii de la vânzător la cumpărător. Contractul îndeplineşte următoarele trei funcții: legalizează juridic relațiile dintre părți, dându-le caracter obligatoriu, respectarea cărora e protejată de lege; determină modul, consecutivitatea şi formele de executare a acțiunilor de către

parteneri; prevede măsurile pentru asigurarea respectării de către părți a angajamentelor asumate.

S-a acumulat o anumită experiență de efectuare a tranzacțiilor comerciale externe, adică de pregătire, coordonare, încheiere şi realizare a contractelor. Acest proces, de regulă, cuprinde următoarele 4 stadii. În primul rând, partea (compania, firma, întreprinzătorul) care intenționează să exporte sau să importe o anumită marfă îşi găseşte partenerul prin expedierea unei solicitări. În al doilea rând, partea dată primeşte oferta (acordul) partenerului cointeresat şi o examinează. În al treilea rând, partea-importator îşi determină comanda şi partenerii încheie contractul de comercializare. În rândul al patrulea, partea-exportator furnizează marfa şi partenerii se achită pentru tranzacție [1, p.308].

În cazul unor tranzacții de proporții, în special la livrarea unor utilaje complexe, efectuarea unor operațiuni de lungă durată legate de materia primă, obiectele de specializare şi cooperare internațională, se încheie contracte de comerț exterior detaliate, compartimentele fiind divizate pe articole.

După cum demonstrează experiența acumulată, la realizarea contractelor economice externe de comercializare adesea apar diferende, ce necesită soluționare prin intermediul arbitrajului. De aceea o mare însemnătate capătă regulile de interpretare a contractelor şi a unor prevederi ale acestora. Cu atât mai mult că în legislația națională şi practica judiciară în această privință există destule contradicții. În legătură cu aceasta, o mare însemnătate pentru efectuarea normală şi eficientă a tranzacțiilor economice externe are elaborarea şi implementarea unor reguli unice şi interpretarea coordonată şi aplicarea principalilor termeni privind comerțul exterior. Această sarcină în măsură considerabilă se realizează cu ajutorul "***INCOTERMS***" [6].

18.3. Condițiile de bază ale contractului. "INCOTERMS"

Întregul compex al principalelor prevederi din contract, obligațiunilor exportatorului şi importatorului, ce decurg din acesta, a primit denumirea de condiții de bază ale contractului sau, cum se mai spune, condițiile de bază ale livrării. Anumite condiții de bază ale contractului stipulează cine poartă cheltuielile pentru transport, încărcare, descărcare şi asigurare a mărfurilor, ce constituie obiectul tranzacției econo-

mice externe de comercializare, precum şi cine îşi asumă riscurile posibile la efectuarea tranzacţiei. Cheltuielile date sunt foarte variate şi de mărimi considerabile, atingând la livrarea materiei prime în cantităţi mari până la 40-50% din preţul mărfii respective. În cazul dat, de regulă, se întrebuinţează termenul "francare", ceea ce înseamnă că cumpărătorul are trecere liberă "franco" până la punctul (staţiunea, debarcaderul, portul, depozitul, bordul navei etc.), sau un alt termen similar cu "franco" în altă limbă, de regulă, engleză. La cheltuielile de livrare, prevăzute în condiţiile de bază, se atribuie şi diversele lor tipuri la efectuarea operaţiunilor comerciale externe. Acestea sunt cheltuielile pentru:

- pregătirea mărfii pentru expediere de la întreprindere, firmă, verificarea cantităţii şi calităţii, selectarea probelor şi experimentarea ei, împachetare;
- livrarea mărfii, incluzând încărcarea, descărcarea şi păstrarea în timpul verificării mijloacelor de transport respective în interiorul ţării;
- transportarea mărfii de la punctul de expediere până la căile internaţionale de comunicaţie;
- încărcarea producţiei în mijloacele de transport pe căile internaţionale de comunicaţie;
- livrarea mărfii cu mijloace internaţionale de transport;
- asigurarea integrităţii mărfii în cadrul traficului internaţional;
- descărcarea, reîncărcarea şi păstrarea producţiei la punctul de destinaţie;
- plata taxelor vamale la traversarea frontierei de stat şi, în fine, cheltuielile pentru transportarea mărfii din punctul final la depozitul cumpărătorului.

În practică acţionează regula, conform căreia cheltuielile exportatorului pentru livrarea mărfii se includ în preţul fixat de acesta de la urmă.

Delimitarea strictă a condiţiilor contractuale, conceperea univocă a fiecărei dintre ele se efectuează conform practicii internaţionale. Pentru prima dată interpretarea coordonată a principalilor termeni comerciali, utilizaţi în comerţul exterior, denumită "INCOTERMS" (International Commercial Terms) a fost elaborată şi adoptată de către Camera Internaţională de Comerţ în anii 30 ai secolului trecut. În prezent se aplică terminologia comercială în redacţie nouă - "INCOTERMS-90". În aceasta se caracterizează minuţios 13 variante principale ale condiţiilor de bază ale contractului (din numărul lor total de 28).

Lista condiţiilor contractuale de bază (să enumerăm câteva – *FAS, FOB, CER, CIF* etc.) şi criteriile lor sunt redate în *Anexa 11* la sfârşitul cărţii. Unele obligaţiuni sunt comune pentru exportatori şi importatori în toate condiţiile. Astfel, vânzătorul întotdeauna trebuie, dacă altceva nu se stipulează în mod special: să livreze marfa conform prevederilor contractuale la punctul de destinaţie internaţională; să asigure din contul propriu împachetarea obişnuită a mărfii; să obţină şi să achite costul licenţei de export sau al autorizaţiei necesare pentru export; să plătească taxele vamale şi să achite alte plăţi pentru export; să-şi asume riscurile şi cheltuielile până la momentul transmiterii mărfii către cumpărător, în loccul prevăzut în contract.

La rândul său, cumpărătorul în orice condiţie, dacă nu se stipulează în mod special altceva, trebuie: să primească marfa în locul şi termenele stabilite în contract şi să achite valoarea contractuală a mărfii; să legalizeze şi să achite costul licenţei de import sau al altei autorizaţii pentru dreptul de import.

Toate obligaţiunile exportatorului şi (sau) ale importatorului în orice condiţii de bază ale livrării sunt divizate, conform "INCOTERMS-90", în 10 puncte, care au numerele de ordine respective. Acum nu mai e nevoie să fie enumerate textual – e suficient să fie indicat numărul respectiv pentru exportator (A) şi pentru importator (B). Lista obligaţiunilor şi numerotarea acestora sunt expuse în *Anexa nr. 12*. Cunoaşterea "INCOTERMS" este necesară pentru toţi participanţii la activitatea economică externă.

Cele mai frecvent aplicate şi utilizate în statistica internaţională pentru estimarea valorii volumelor de export şi import sunt condiţiile de bază şi preţurile FOB - la export şi CIF - la import.

Acţiunea regulilor "INCOTERMS" poate fi demonstrată după exemplul condiţiilor FOB, adică de "trecere liberă la bord " cu indicarea în continuare a portului de destinaţie - "Materiale forestiere din Rusia FOB Nahodca". Aceasta înseamnă că marfa, în cazul dat scândură, se expediază de către exportator în portul Nahodca şi va fi încărcată pe o navă maritină. Riscul nimicirii sau deteriorării mărfii, pierderii de către aceasta a unor calităţi (de exemplu, din cauza umidităţii), stipulate în contract, şi alte angajamente ale exportatorului trec de la vânzător la cumpărător (importator) în momentul traversării mărfii (prin intermediul macaralei) a rampei (liniei bordului) navei. Conform condiţiei FOB exportatorul este obligat:

- să livreze marfa în corespundere cu condițiile contractului de comercializare, prezentând datele prevăzute în contract, care confirmă această corespundere;
- să descarce marfa la bordul navei, indicate de cumpărător, la data şi în termenul stabilit şi să înştiinţeze fără întârziere importatorul despre expedierea încărcăturii;
- să-şi asume toate cheltuielile şi riscurile pentru transportarea pe nava din portul de expediere până la momentul trecerii de facto a mărfii (acului macaralei încărcate cu materialul forestier respectiv) peste rampa navei, inclusiv cheltuielile pentru plata tuturor taxelor, impozitelor şi altor plăți, percepute la export. Precum şi cheltuielile pentru trecerea procedurilor şi a executării obligațiunilor vânzătorului privind încărcarea mărfii pe bordul navei;
- să asigure pe cont propriu împachetarea obişnuită a încărcăturii, în afară de cazurile, când asemenea mărfuri se expediază, de regulă, neîmpachetate;
- să achite cheltuielile legate de verificarea (cântărirea, numărarea, controlul calității), necesară pentru executarea livrării;
- să legalizeze şi să prezinte din contul său documentul (formularul) curat, acceptat în practică, ce adevereşte executarea livrării încărcăturii la bordul navei menționate;
- să prezinte importatorului, la cererea şi din contul acestuia, adeverința de proveniență a mărfii;
- la cererea importatorului pe piața acestuia, cu riscul şi din contul său, îl va ajuta să obțină conosamentul şi alte documente, în afara celor indicate în punctele precedente, ce se eliberează în țara expeditorului, şi (sau) de proveniență a mărfii, care pot fi solicitate de la cumpărător pentru importul în țara de destinație.

În mod similar pot fi descifrate şi obligațiunile importatorului în cazul tranzacției comerciale externe în condițiile FOB.

Condițiile şi, respectiv, prețul CIF înseamnă că în prețul mărfii este inclus prețul ei de bază – FOB şi toate cheltuielile ulterioare pentru asigurarea şi transportarea mărfii în punctul de destinație.

"INCOTERMS" porneşte de la faptul că principalele dificultăți cu care se confruntă participanții la tranzacțiile comerciale externe sunt legate de următoarele momente: incertitudinea în ce priveşte dreptul

cărei ţări trebuie să fie aplicat în contract; insuficienţa de informaţie; interpretarea diferită a condiţiilor de bază ale tranzacţiilor.

Aplicarea regulilor "INCOTERMS" în mare măsură lichidează toate aceste dificultăţi, deşi în realitate uneori apar situaţii ce nu pot fi interpretate unilateral. Acestea, de regulă, sunt cauzate de: particularităţile unor tipuri de mărfuri; obiceiurile din unele porturi; condiţiile speciale din unele contracte, ce necesită devierea de la variantele standarde.

Dar în aceste cazuri soluţia se găseşte cu ajutorul regulilor generale, formulate în "Termenii comerciali internaţionali". Din cele de mai sus se poate deduce importanţa regulilor "INCOTERMS" în practica comerţului exterior.

Rezumat

Tranzacţiile comerciale externe sunt principalele tipuri de operaţiuni ce ţin de exportul şi importul mărfurilor. În condiţiile pelaţiilor de piaţă internaţionale acestea se efectuează în formă contractuală. Principalele cerinţe generale faţă de pregătirea şi efectuarea unor asemenea tranzacţii sunt specificate în legislaţia naţională şi formulate în Convenţia ONU de la Viena cu privire la contractele de comercializare internaţională a mărfurilor.

Înţelegerile de comerţ internaţional, de regulă, se legalizează sub formă de contracte, în care se stabilesc drepturile şi obligaţiunile părţilor, responsabilităţile lor. În contract se stipulează angajamentele economice, financiare, juridice şi tehnico-organizatorice ale partenerilor.

Cele mai importante condiţii ale tranzacţiilor, care determină obligaţinnile şi drepturile părţilor au primit denumirea "condiţii de bază ale contractului". Conceperea univocă, interpretarea şi aplicarea lor se asigură cu ajutorul regulilor "INCOTERMS". Cunoaşterea şi utilizarea regulilor "INCOTERMS" înlesnesc mult activitatea practică a participanţilor la comerţul exterior.

Noţiunile principale

TRANZACŢIE COMERCIALĂ EXTERNĂ – acţiunile cetăţenilor şi ale persoanelor juridice, ce se află în state diferite, orientate spre stabilirea, modificarea sau suspendarea drepturilor şi obligaţiunilor economice privind comercializarea unor mărfuri în cadrul comerţului exterior.

CONTRACTUL DE COMERŢ EXTERIOR – un acord, în care se fixează în scris condiţiile tranzacţiei comerciale externe, în care se stipulează drepturile, obligaţiunile şi responsabilitatea părţilor.

CONDIŢIILE DE BAZĂ ALE CONTRACTULUI – principalele condiţii ale contractului de comerţ internaţional, prevăzând delimitarea strictă a obligaţiunilor şi riscurilor partenerilor.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1998, с.305-315.
2. Краткий внешнеэконом. словарь – справочник (под ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1996.).
3. Codul Civil al Republicii Moldova, partea I.
4. Внешнеэкономический бюллетень, 1996, N 2.
5. Конвенция ООН о договорах междунар. купли-продажи товаров. Док/CONF, 97/18, An.1.
6. Инкотермс. См. Сборник материалов по предпринимательству и внешнеэкономической деятельности, Выпуск 1, М., 1991, "Росби".
7. Даниелс Джон, Радеба Ли Х. *Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции*. Пер. с англ. – М.: "Дело ЛТД", 1994. 784 с.
8. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. –М.: Изд-.во "Консалтбанкир", 2001. – 624с.
9. Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.А. *Международные сделки*: Краткий курс /Пер. с англ. М.: Издательская корпорация "Логос", 1996. – 528 с.
10. Morega Dan Ilie. *Comerţul internaţional. Reglementări de bază*. Târgu Jiu (România), Editura Ager, 2000. – 217 p.
11. Marin Gheorghe, Puiu Alexandru (Coord.) Dicţionar de Relaţii economice internaţionale. Bucureşti. 1993.
12. Обыденов А. – Франчайзинг как особая форма институционных соглашений. «Вопросы экономики», 2001, № 6, с. 114-123.
13. Менеджмент внешнеторговых операций. Tokyo Japan, 2000.
14. Popa. *Tranzacţii comerciale internaţionale.* Editura Economică, Bucureşti, 1997
15. Ion Săndulescu. *Relaţii şi practici în comerţul internaţional.* Editura AII Beck, Bucureşti, 1998.
16. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
17. Caraian Gheorghe, Cazacu Cornel. Reglementări interne şi internaţionale privind vămuirea mărfurilor.Bucureşti, Lumina LEX, 1997. –552p.

18. Culegere de acte normative privind reglementarea activităţii comerciale pe teritoriul Republicii Moldova. Chişinău, 1996. –660p.

Capitolul XIX. BUSINESSUL ÎN SFERA ECONOMICĂ MONDIALĂ: UNELE DIRECȚII ŞI FORME

19.1. Noțiunea de leasing. Particularitățile operațiunilor leasing internaționale.
19.2. Factoringul internațional.

În ***businessul internațional*** se utilizează relativ prioritățile a câtorva zeci de operațiuni şi tranzacții, participanții la care sunt persoane rezidente şi nerezidente. Obiectele de acțiune în cadrul businessului global, al businessului în străinătate, antreprenoriatului mixt, businessului străin sunt diversele tipuri şi varietăți de active şi, în primul rând, instrumentele intelectuale, materiale, valutare şi valorice etc. În condiții contractuale se efectuează: tollingul, franciaisingul, tranzacțiile de bursă, bankingul, dilingul, leasingul, factoringul etc. Să ne oprim asupra a două forme (tipuri) cel mai frecvent aplicate în practica internațională – leasingul şi factoringul.

19.1. Noțiunea de leasing. Particularitățile operațiunilor leasing internaționale

Leasingul ca formă specifică de arendă, diferă esențial de alte forme ca: închirierea, vânzarea în credit, gajul etc. ***Leasingul*** este o formă specifică de finanțare a procurării diverselor tipuri de utilaj.

Operațiunile leasing în mod obişnuit se efectuează prin intermediul unei companii financiare specializate (de leasing). Ofertantul leasingului, compania de leasing este o firmă sau o persoană, care oferă sub formă de leasing obiectul leasingului în condițiile, la care s-a convenit cu beneficiarul leasingului. Compania de leasing obține pentru utilizator dreptul de proprietate asupra unui bun mobil de la producătorul acestuia (sau proprietarul lui) şi îl oferă sub formă de leasing – pe termen lung sau mediu.

Plățile de leasing – un fel de cotizații regulate, ce reprezintă plata pentru utilizarea în producție a obiectului operațiunii de leasing.

Ordinea, modalităţile şi condiţiile de decontare a plăţilor – de o singură dată sau periodice – ca şi în ansamblu relaţiile dintre participanţii la operaţiunile leasing se stabilesc conform condiţiilor stipulate în contractul de leasing (*Anexa nr. 14. Contractul de leasing financiar*).

În luna mai 1988 în or. Otava (Canada) a avut loc o conferinţă internaţională în problemele leasingului şi factoringului, la care au participat reprezentanţii a 55 state. Participanţii la conferinţă au semnat "Convenţia cu privire la factoringul internaţional" şi "Convenţia privind leasingul financiar internaţional ", care unifică regulile în acest domeniu.

Aplicativ la cazurile, când în calitate de obiect de arendă se prezintă maşinile, utilajul, aparatele şi instalaţiile de verificare, se disting, în funcţie de termen, următoarele forme de arendă: *rentingul* - arenda pe termen scurt (de la câteva zile până la o jumătate de an), *chearterul* (până la un an); *hairingul* – arenda pe termen mediu (de la un an până la trei ani); *leasingul* - arenda pe termen lung (până la 20 de ani). Spre exemplu, fermierul, care se ocupă de creşterea culturilor cerealiere, are nevoie de deverse maşini agricole. Bunăoară, cositoarea îi trebuie pentru două-trei zile, şi el o poate lua sub formă de renting. Bopoana îi trebuie pe un timp mai îndelungat şi el o poate lua sub formă de chearting (hairing). Însă în ce priveşte tractorul sau camionul, apoi acestea îi vor face trebuinţă într-o perioadă lungă de timp şi de aceea le va lua sub formă de leasing [1, p.320].

Se disting circa 30 tipuri (varietăţi, forme, feluri) de leasing [2] în funcţie de acţiunea concomitentă a multor factori, care totodată se manifestă în aspect diferit. Tipurile de leasing se sistematizează ca varietăţi specifice, de regulă, pare (vezi *Anexa nr. 13. Principalele tipuri şi forme de arendă a maşinilor şi utilajului)*. Astfel, ele se delimitează: după modul de utilizare – ***de producţie*** şi ***de consum***; după obiectul lor – ***mobile*** şi ***imobile***; după metoda de utilizare – ***leasing individual*** şi ***leasing–blanco***; după caracterul de interacţiune între ofertantul leasingului şi beneficiarul leasingului – ***neto*** şi ***extins***, "***umed"***; după sfera de acordare a obiectului de leasing - ***intern*** şi ***extern, de export, import, subleasing*** [mai detaliat vezi 1, p.320-322]. .

Pe piaţa serviciilor leasing de cea mai mare popularitate se bucură tipurile de leasing după caracterul de oferire a obiectului leasingului. Aici se distinge leasingul ***financiar***. În acest caz compania de leasing

îşi asumă doar partea financiară a tranzacţiei, iar riscul pentru utilizarea obiectului leasingului rămâne pe seama utilizatorului. Leasingul financiar se poate efectua în următoarele varietăţi: ***leasingul standard***, adică producătorul transmite obiectul leasingului către compania finanţatoare, care prin intermediul companiei sale de leasing îl oferă sub formă de leasing consumatorului, şi ***lesingul către furnizor***, în cazul căruia rolul de vânzător şi funcţiile arendaşului sunt comasate, deşi obiectul leasingului se transmite în subarendă.

Categoria pereche pentru leasingul financiar este leasingul ***operativ***. Acest tip de operaţiune leasing se caracterizează prin termenele scurte de arendă, perioade mult mai mici de utilizare a utilajelor luate sub formă de leasing; acordarea unui spectru larg de servicii conexe, în special, care presupun deservirea, reparaţia şi asigurarea obiectului leasingului. Condiţia pentru aplicarea pe scară largă a leasingului operativ este disponibilitatea de piaţa utilajului parţial uzat, precum şi de cererea în ce priveşte darea repetată în arendă a obiectului leasingului, bineînţeles pentru o plată mai mică.

În anii 80 în străinătate au început să se folosească două tipuri noi de leasing, unul din care se numeşte leasing "*leas-bek*" sau "***recuperatoriu***". Operaţiunile din cadrul acestui tip de leasing se efectuează după următoarea schemă: antreprenorul vinde un anumit bun, proprietarul căruia este şi care deja, fireşte, se află în utilizare, companiei de leasing, pentru ca apoi să-l ia sub formă de leasing. Bunăoară: firma sau întreprinderea vinde companiei de leasing o parte din bunurile sale cu condiţia semnării concomitente cu ea a contractului despre leasingul acestora. O asemenea tranzacţie oferă firmei posibilitatea de a primi mijloace băneşti din contul realizării unor elemente ale capitalului fix, nesuspendând exploatarea lor; aceste mijloace pot fi folosite pentru reinvestire.

O largă răspândire au căpătat tranzacţiile de tipul "*bey-bek"*, ce prevăd achitarea obligaţiunilor de plată prin livrări de producţie fabricată cu ajutorul utilajului luat sub formă de leasing. Acest tip de leasing poate fi folosit pe scară largă de către antreprenorii ţărilor cu economie tranzitorie, deoarece e vorba de un caz tipic pentru firmele, întreprinderile şi asociaţiile, care nu au suficiente mijloace valutare, necesare pentru procurarea utilajului străin performant.

În afară de operaţiunile leasing menţionate, există şi altele, ce se aplică local. Spre exemplu, în SUA o formă răspândită de leasing este ***leasingul multilateral***. Aceasta e o formă specială de leasing, ce presupune trilateralitatea relaţiilor de leasing "normal" între arendaş, furnizor şi compania de leasing, la care se adaugă al patrulea partener, netradiţional, şi anume cel, care finanţează direct producerea bunurilor de leasing. Plus de aceasta, se aplică aşa numitul leasing ***de proporţii***, ce presupune tranzacţii deosebit de mari, după valoarea lor financiară, bunăoară, darea în arendă a avioanelor, navelor maritime de mare tonaj etc. De rând cu tipurile de leasing menţionate mai sus şi caracterizate există şi alte tipuri, cum sunt: leasingul comercial, leasingul antreprenorial, leasingul comunal etc.

Avantajele leasingului. Analiza experienţei acumulate de alte ţări în domeniul efectuării operaţiunilor leasing arată că importanţa lor economică este strâns legată de avantajele pe care le oferă leasingul. La general avantajele leasingului pot fi grupate în modul următor.

1. ***Financiare***: soluţionarea concomitentă a problemelor ce ţin de procurarea, bunăoară a utilajului, şi finanţarea acestei operaţiuni permite ridicarea gradului de eficienţă a utilizării utilajului de producţie şi multe altele.

2. ***Investiţionale***: compania, întreprinderea poate mai lesne obţine utilajul prin leasing, decât un împrumut pentru procurarea lui. Vorba e că creditele bancare, de regulă, se eliberează în volum de 75-80% din costul bunurilor, iar leasingul, asigurând 100% din valoarea tranzacţiei, mai accelerează considerabil şi efectuarea operaţiunilor, investiţiile sub formă de leasing reduc riscurile de nerecuperare a mijloacelor, deoarece ofertantul de leasing îşi păstrează dreptul de proprietate asupra lor etc.

3. ***Organizatorice şi de exploatare***: exploatarea imediată a obiectului leasingului, concomitent cu scutirea de plata dintr-odată a valorii integrale a utilajului, maşinilor şi mecanismelor; exploatarea oferă profitul necesar pentru achitarea plăţilor de leasing, restul rămânând arendaşului, contribuie la reducerea pierderilor legate de uzarea morală a mijloacelor de producţie.

4. ***În ce priveşte servisul***: arendaşul obiectului leasingului capătă posibilitatea să beneficieze de servicii conexe considerabile ca volum: de asigurare, transport, instalare cu garanţia pregătirii pentru exploa-

tare, profilaxie; extinderea serviciilor legate de banking şi creşterea numărului de clienţi şi operaţiuni bancare.

5. ***De gestiune contabilă***: cheltuielile pentru leasing se consideră ca cheltuieli curente, cu toate consecinţele ce decurg din calculul lor, concomitent plăţile de leasing se atribuie la cheltuielile de producţie (costul) ale beneficiarului de leasing [4]. Aceasta reduce profitul impozabil; obiectul leasingului se indică în bilanţul companiei de leasing (în această privinţă există indicaţii clare în Codul civil şi legislaţia fiscală) şi nu se ţine la evidenţă în bilanţul utilizatorului.

Avantajele leasingului se observă mai bine, dacă facem analiza comparativă a eficienţei operaţiunilor leasing şi ale altor firme de finanţare a investiţiilor.

În acest caz, dacă sunt puternice procesele inflaţioniste, beneficiarul de leasing recurge la utilizarea fondurilor de asigurare conform sistemului de asigurare a creditelor pentru export.

Participarea la operaţiunile leasing oferă părţilor diverse norme şi drepturi juridice, fiscale şi de gestiune contabilă, precum şi implică anumite obligaţiuni. Astfel, leasingul e un mijloc eficient de desfacere a producţiei din industria constructoare de maşini şi soluţionarea problemelor investiţionale, ceea ce e foarte important pentru ofertantul de leasing. Pentru beneficiarul leasingului activitatea intensă pe piaţa serviciilor leasing condiţionează renovarea operativă a fondurilor fixe, fără efectuarea investiţiilor de o singură dată. În afară de aceasta, participarea la operaţiunile leasing le oferă reprezentanţilor businessului mic şi mijlociu, care se confruntă cu anumite dificultăţi în ce priveţte disponibilitatea de resurse financiare în numerar, să exploateze productiv utilajul nou şi modern necesar, fără a-l deţine în proprietate şi neapelând la creditele ruinătoare.

Dar nu putem să nu menţionăm şi o serie de neajunsuri, caracteristice leasingului. La acestea se atribuie:

- faptul că operaţiunile legate de leasing se deosebesc printr-o accentuată complexitate atât la elaborarea schemei acceptabile, formularea tranzacţiei, cât şi în ce priveţte autentificarea lor documentală;
- ofertantul leasingului trebuie să posede iniţial un capital solid sau să aibă o sursă stabilă de mijloace băneşti;

- beneficiarul de leasing pierde din cauza creşterii valorii reziduale a bunurilor de leasing, în special din cauza inflaţiei;
- costul leasingului e mai mare, decât preţul cumpărăturii, al împrumutului (creditului bancar), deoerece riscul uzurii (învechirii morale) a obiectului leasingului şi-l asumă ofertantul de leasing, care include cheltuielile posibile în costul obiectului leasingului.

Asigurarea juridică a leasingului. Businessul leasingului trebuie să aibă o asigurare juridică sigură. Deoarece toţi participanţii la tranzacţia de leasing sunt interesaţi să aibă garanţii juridice stricte pentru executarea cuvenită a angajamentelor contractuale. Reglementarea juridică a relaţiilor dintre participanţii la tranzacţia de leasing are parametri clari la nivel internaţional; activitatea leasing în unele ţări, bunăoară, în Belgia, Italia, Franţa etc. se bazează pe o legislaţie leasing specială [6]; în majoritatea ţărilor lumii relaţiile ce decurg din contractul de leasing se reglementează prin prevederile generale ale dreptului civil (comercial).

După cum s-a menţionat deja, în luna mai 1988 la Otava a fost adoptată "Convenţia privind leasingul financiar internaţional". În aceasta au fost lichidate obstacolele de ordin juridic din calea leasingului financiar internaţional, au fost propuse mijloace de adaptare a contractelor bilarterale de arendă la relaţiile trilaterale de leasing şi stabilite norme unice de reglementare a relaţiilor de drept dintre participanţii la acordul de leasing [7]; în convenţie au fost determinate obligaţiunile ofertantului de leasing şi specificul plăţilor de leasing.

19. 2. Factoringul internaţional

Paralel cu apariţia în diverse ţări a pieţei serviciilor leasing, pe piaţa financiară se formează treptat un sector special al operaţiunilor factoring (*Anexa nr. 16. Contractul privind efectuarea operaţiunilor factoring*). În practica comerţului internaţional factoringul a apărut în anii 60 ai secolului XX. Cel mai mult s-a dezvoltat în anii 80. În anii 1981-1995 volumul operaţiunilor factoring a crescut în Italia – de 74 ori, în Spania – de 14 ori, în Matea Britanie şi Franţa – de 7,5 ori etc. Odată cu trecerea la relaţiile de piaţă factoringul a început să fie implementat şi în fostele ţări socialiste.

Astfel, în Rusia Banca Universală din Tver a încheiat în anul 1994 primul contract factoring cu o companie factorială din Turcia. *Companie factorială* se numeşte compania ce are legături strânse cu banca sau este firmă-fiică a acesteia, obiectul ei de activitate îl constituie factoringul. Comisionul ei constituie de la 2 până la 8% din valoarea mărfii livrate. Există o asociaţie internaţională a companiilor factoriale. Exemplul Băncii Universale din Tver l-au urmat Mosbusinessbanc, Alfa-banc, Banca Internaţională din Moscova (BIM). Ultima efectuează cu succes factoringul de export (*Anexa nr. 15. Principalele tipuri şi forme ale factoringului*) prin intermediul descontării facturilor. Dacă Alfa-banc, BIM şi altele câteva efectuează un complex de operaţiuni factoring privind realizarea tranzacţiei comerciale concrete cu caracter preponderent de export-import, apoi banca "Creditul rusesc" şi alte bănci introduc deservirea factoring permanentă a întregului spectru de operaţiuni comerciale ale clienţilor lor. În ultimii ani volumul factoringului în Rusia a depăşit 1 tril. ruble [1, p. 330-331].

În practica mondială companiile factoriale speciale, de regulă, oferă clienţilor întregul complex de servicii factoring – de la evidenţă şi controlul plăţilor şi a livrărilor până la finanţarea directă a livrărilor. Concomitent contractul factoring e autonom, independent de contractul pentru comercializare. ***Factoringul extern*** (internaţional) cade sub incidenţa Convenţiei Internaţionale cu privire la factoring, semnată în luna mai 1988 în or. Otava. Însă ca şi Convenţia despre leasing ea deocamdată nu are putere juridică, deoarece nu este încheiată procedura de ratificare din partea ţărilor care au semnat-o. Totodată, în practica şi a leasingului, şi a factoringului de prevederile acestor documente se ţine cont [8].

Factoringul internaţional se foloseşte în comerţul din cadrul exportului; el simplifică obţinerea mijloacelor băneşti în numerar în procesul operaţiunilor de afaceri ale exportatorului, ceea ce are o mare însemnătate, dat fiind faptul că în cazul operaţiunilor de export are loc creditarea, adesea fără circulaţie şi atunci factoringul protejează contra datoriilor compromise ("dificile"). Printre principalele tipuri de factoring sunt factoringul ***direct*** şi factoringul ***indirect***. În cazul *factoringului direct* activează o singură companie factorială – de export în ţara importatorului-vânzător, cu care exportatorul are încheiat contract de factoring. Conform acordului de factoring direct privind cedarea dreptului de

cerere a preţului de livrare, factorul intră în relaţii directe cu cumpărătorul străin. *Factoringul indirect* presupune intervenţia a două companii factoriale: factorul de export şi factorul de import (în ţara importatorului-cumpărător). În cazul factoringului indirect cumpărătorul plăteşte costul producţiei exportate de dânsul factorului de import în ţara sa, care transferă această plată factorului de export, iar ultimul oferă exportatorului suma convenită. Avantajul factoringului indirect constă în faptul că fiecare din factori are relaţii contractuale cu clientul din ţara sa, solvabilitatea creditară a căruia este cunoscută factorului.

În mod obişnuit se disting două forme principale de factoring: ***descoperit (deschis)*** şi ***nedescoperit (închis)***. În cazul operaţiunilor în regimul factoringului descoperit plata se efectuează prin intermediul factorului, ce are încheiat un contract cu exportatorul, conform căruia factorul se obligă să-şi asume datoriile pe termen scurt confirmate ale cumpărătorilor străini. Cu alte cuvinte, exportatorul cedează factorului dreptul de a solicita plata pentru marfa exportată. Cumpărătorul plăteşte preţul de livrare nu exportatorului, ci factorului; concomitent datoriile neconfirmate, necesar să fie achitate, se asumă de către factor cu drept de cerere regresivă. Dacă înţelegerile cu privire la factoring nu i se descoperă cumpărătorului străin – e vorba de factoringul nedescoperit; cel mai răspândit tip al acestuia este: ***discontarea conturilor*** sau răscumpărarea conturilor cu rabat.

La cererea exportatorului factorul poate finanţa tranzacţia suplimentar la serviciile pentru obţinerea preţului de livrare. În acest caz el plăteşte imediat exportatorului până la 80% din valoare de bilanţ a conturilor confirmate şi concomitent acordă credit cumpărătorului străin. În factoringul practic apare problema îmbinării prevederilor Convenţiei de la Otava cu privire la contractele de comercializarese.

Rezumat

În sfera relaţiilor economice mondiale businessul constituie conţinutul principal al REI din cadrul economiei de piaţă. Principiile businessului pătrund în toate formele REI. La etapa actuală o importanţă tot mai mare capătă noile direcţii şi forme ale REI. Printre acestea se disting leasingul şi factoringul. Dezvoltarea acestor forme şi direcţii îmbogăţeşte REI, reflectând momentele calitativ noi din relaţiile economice mondiale.

Noţiunile principale

BUSINESS INTERNAŢIONAL (BI) – businessul, activitatea antreprenorială, sfera predominantă a căreia o constituie REI, economia mondială, economia. În calitate de segmente ale BI se disting: businessul global, antreprenoriatul mixt, businessul în străinătate şi businessul străin.

LEASING – contract specific de arendă, ce prevede darea de către ofertantul leasingului clientului – arendaşului beneficiar al leasingului a mărfii în folosinţă exepţională pentru un termen strict stabilit contra unei plăţi convenite; concomitent dreptul de proprietate şi-l păstrează ofertantul de leasing, adică bunurile nu se înstrăinează. Leasingul reprezintă un tip special de finanţare a investiţiilor de capital. Leasingul este o formă de creditare a exportului de mărfuri cu folosinţă îndelungată.

ACORD DE LEASING – principalul document, ce determină caracterul relaţiilor dintre ofertantul leasingului şi beneficiarul leasingului în ce priveşte oferirea obiectului leasingului pentru exploatare în producţie; descrierea lui se anexează la specificarea acordului. Acordul de leasing constituie legalizarea juridică a tranzacţiei leasing.

FACTORING - 1). Activitatea intermediară de comision a băncii sau companiei factoriale de efectuare a plăţilor între furnizorii de mărfuri şi cumpărători prin achitarea solicitărilor financiare ale furnizorilor cu perceperea ulterioară a datoriilor de la cumpărători; 2). Răscumpărarea drepturilor de încasare a datoriilor sau înţelegerea de efectuare a operaţiunii comerciale; 3).Răscumpărarea activelor, mărfurilor în scopul obţinerii unui anumit comision.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1998, с.316-333.
2. Краткий внешнеэкономический словарь – справочник (под ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1996.).
3. Дякин Б., Панюшкин В., Туликова Н. Лизинг – перспективная форма хозяйствования. Выпуск 1,2,3. – М.: “РОСБИ”, 1992, с. 7-10
4. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес (Практическое пособие по организации и проведению лизинговых операций). –М., “Экономика”, 1994, 127с.
5. Указания об отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций. В кн.: Финансовая аренда. Лизинг. –М.: “ПРИОР”, 1996, с. 22-25.
6. Прилуцкий Л. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. М., Изд-во: “Осв-89”, 1996; Ханс-Йоахим

Шпитлер. Практический лизинг. Пер. с нем. Общая редак. и вступ. Статья д.эк.н., проф.Дякина Б.Г. М., “РОСБИ”, 1991.г.
7. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. /Серия “Международный банковский бизнес”, -М., Изд-во АО “Консалтбанкир”, 1995.
8. Жуков Е.Ф. Трастовые и факторинговые операции коммерческих банков. /Серия “Международный банкоский бизнес”. –М., Изд-во АО “Консалтбанкир”, 1996.
9. Puiu Alexandru. Managementul în afacerile economice internaţionale. Bucureşti, Indep. Economică, 1992. – 367p.
10. Cum putem face afaceri cu Vestul: Ghid pentru întreprinzători est-europeni. Bucureşti, Edit. Coresi, 1995. – 287p.
11. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
12. Burnete Sorin. Comerţ internaţional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –285p.
13. N..Sută, D.Miron, S.Sută Selejean. *Comerţ internaţional şi politici comerciale contemporane.* Editura ALL, Bucureşri. 1997.

Capitolul XX. PRINCIPALELE SURSE DE INFORMAȚIE ECONOMICĂ REFERITOARE LA REI ŞI ACTIVITATEA ECONOMICĂ EXTERNĂ

20.1. Tipurile principale de informație economică.
20.2. Mecanismul de organizare a statisticii internaționale.
20.3. Principalele clasificări economice internaționale.
20.4. Sursele de informație în domeniul REI.
20.5. Trecerea Republicii Moldova la sistemul de evidență şi statistică, acceptat în practica internațională, corespunzător cerințelor de dezvoltare a economiei de piață.

20.1. Tipurile principale de informație economică

Pentru efectuarea cercetărilor în domeniul activității economice externe (AEE) cu caracter atât teoretic, cât şi practic, relevarea principalelor procese şi tendințe din economia mondială, analiza stării economice a diverselor țări, ramuri şi întreprinderi este necesară utilizarea informației respective.

Firește, pentru analiza integrală a problemelor ce țin de relațiile economice externe (REI) şi prognozarea situației trebuie să se țină cont nu numai de factorii pur economici, ci şi de alți factori, care exercită influență fie directă, fie indirectă: condițiile geografice, mediul politic şi legislativ, particularitățile de dezvoltare socio-culturală etc.

Tipurile principale de informație economică, utilizată la analiza unei sau altei probleme ori situații, sunt: informația statistică, contabilă şi operativă.

Informația statistică oferă tabloul general al stării şi evoluției economiei naționale, reflectă desfăşurarea proceselor socio-economice şi politice în țară sau districtele ei. Totodată se folosesc metode speciale de urmărire şi analiză a fenomenelor de masă.

Informația (gestiunea) contabilă reprezintă reflectarea mijloacelor de care dispun întreprinderile şi organizațiile în funcție de starea lor, de amplasarea, utilizarea şi proveniența surselor lor de dezvoltare. Ea

reflectă procesul de evoluție a întreprinderilor şi serveşte drept fundament pentru analiza activității lor economico-financiare.

Informația operativă o constituie datele necesare pentru activitatea curentă, pentru adoptarea deciziilor operative. Drept informație operativă se prezintă atât indicatorii economici oficiali, cât şi datele nepublicate, acumulate în rezultatul observărilor nemijlocite, a experienței personale, diverselor experimente etc..

Studierea proceselor în domeniul REI, ce capătă tot mai mult un caracter global, necesită, în primul rînd, capacitatea de a opera cu indicatorii macroeconomici. De aceea principala sursă de informație este statistica. În baza unei analize calitative statistica studiază obiectul din punct de vedere cantitativ, dar concomitent îmbogățeşte ştiința şi practica cu fapte şi cunoştințe despre obiectul de cercetare, care, la rândul lor, servesc de material pentru analiza teoretică.

Informația statistică se colectează şi se publică în îndreptare statistice speciale de către organizațiile statistice naționale şi internaționale, precum şi de către organizațiile şi instituțiile specializate.

20.2. Mecanismul de organizare a statisticii internaționale

Începutul procesului de organizare a statisticii internaționale l-a pus un grup de statisticieni europeni, care în anul 1853 au propus organizarea Congresului statistic internațional în scopul de a se elabora pe baze ştiințifice metode şi forme statistice unice şi programe pentru activitatea comună în acest domeniu. Întru dezvoltarea platformei lansate de acest forum s-a decis înființarea Institutului Statistic Internațional (International Statistical Institute - ISI), care a şi fost creat în anul 1885. Conform Statutului său, sarcina principală a ISI este dezvoltarea şi perfecționarea metodelor statistice în diverse țări ale lumii.

ISI este o organizație internațională autonomă, dar are statut consultativ pe lângă ECOSOC al ONU şi UNESCO şi, nefăcând parte din instituțiile specializate ale ONU, participă în mod regulat la activitatea Comisiei statistice a ONU, deşi nu este membru al acesteia. Practic activitatea ISI este coordonată de organul său executiv – Biroul permanent, care actualmente îşi are sediul în oraşul Woorburg (Olanda). ISI, ca şi congresele statistice internaționale, se ocupă de elaborarea metodologiei statistice, a programelor de observări, iar de

colectarea, prelucrarea şi publicarea datelor statistice se ocupă aparatul ONU şi instituţiile sale specializate, serviciile statistice ale altor numeroase organizaţii internaţionale. Totodată cel mai mare volum de muncă în acest domeniu le revine Comisiei Statistice a ONU şi Biroului Statistic al Secretariatului ONU, care îndeplinesc funcţiile de secretariat al Comisiei.

Comisia Statistică a ONU – (a fost creată în anul 1946) este una din aşa numitele comisii funcţionale ale Consiliului Economic şi Social al ONU (ECOSOC), care dirijează şi controlează activitatea tuturor subdiviziunilor ONU în domeniul statisticii. În prezent se delimitează următoarele direcţii în activitatea ei:

- analiza experienţei anumitor ţări în ce priveşte elaborarea metodologiei statistice;
- îmbunătăţirea comparabilităţii datelor şi elaborarea standardelor internaţionale;
- aplicarea în statistica internaţională a mijloacelor electronice de calcul şi dezvoltarea sistemelor integrate de colectare a informaţiei internaţionale;
- elaborarea măsurilor de asistenţă pentru ţările în curs de dezvoltare în scopul dezvoltării statisticii naţionale.

Scopul final al activităţii Comisiei Statistice a ONU este formarea unui sistem unic de informaţie, de prelucrare şi difuzare a informaţiei statistice internaţionale prin intermediul organelor şi instituţiilor ONU.

Funcţiile ***Biroului Statistic al Secretariatului ONU*** sunt:

- pregătirea tuturor activităţilor pentru sesiunile Comisiei Statistice;
- elaborarea şi finalizarea rapoartelor metodologice şi prelucrarea avizelor diverselor ţări şi organizaţii privind aspectele statistice, colectarea, analiza, publicarea şi înnoirea datelor statistice, obţinute de la statele-membre şi instituţiile specializate ale ONU;
- îmbunătăţirea comparabilităţii datelor prin organizarea cercetărilor şi calculelor suplimentare; coordonarea activităţii statistice a ONU, instituţiilor specializate, organizaţiilor statistice naţionale şi economice internaţionale;
- susţinerea dezvoltării şi îmbunătăţirea calităţii statisticii în ansamblu şi, în primul rând, a ţărilor în curs de dezvoltare, pregătirea materialelor necesare şi deservirea sesiunilor Comisiei Statistice a ONU.

Biroul Statistic are în componența sa şase subdiviziuni speciale. Coordonarea activității lor o efectuează Comisia Statistică şi Biroul Statistic [2].

20.3. Principalele clasificatoare economice internaționale

În cea de a doua jumătate a secolului XIX s-a încheiat formarea economiei mondiale Aceasta a necesitat conceperea univocă a datelor statistice publicate de diferite țări, elaborarea anumitor standarde internaționale privind procedeele de calculare a indicatorilor şi clasificcări unice. Un rol deosebit în procesul de unificare a datelor statistice îl au clasificatoarele economice internaționale. Se disting clasifictoarele comunității mondiale şi clasificatoarele regionale (de exemplu, ale țărilor din Uniunea Europeană).

Astfel, pentru clasificarea mărfurilor şi serviciilor, pentru caracterizarea genurilor de activitate economică în prezent se aplică următoarele sisteme (nomenclatoare) de clasificare:

1. **Clasificatorul ramural internațional standard al tuturor tipurilor de activitate economică** – International Standard Industrial Classification of all Economic Activities **– ISIC.** Acest sistem are cea mai frecventă aplicare. A fost elaborat în anul 1948, revăzut îm anii 1968 şi 1989 (varianta a treia revăzută e valabilă şi în pretent). În ISIC toate tipurile de activitate economică sunt divizate în 9 compartimente, care, la rândul lor, includ subdiviziuni, grupe şi subgrupe, iar în mod detaliat se descriu 159 categorii aparte.

2. ***Clasificatorul comercial internațional standard al ONU –*** *Standard international Trade Classification* – ***SITS***. Cu ajutorul sistemului dat multe țări îşi calculează indicii, iar pe baza lor – indicii generali de evoluție a comerțului exterior. În prezent cea de a treia variantă revăzută a SITS, aprobată în anul 1985, conține 10 compartimente, 67 secțiuni, 261 grupe, 1033 subgrupe, din care 720, la rândul lor, se divizează în 2805 poziții. Pentru extinderea posibilităților de analiză a datelor statistice privind comerțul exterior pozițiile SITS sunt grupate în categorii comasate, bunăoară, produse alimentare – materie primă şi prelucrate – şi băuturi, maşini, utilaj de transport etc.

3. ***Sistemul armonizat de descriere şi codificare a mărfurilor (SA) –*** *Harmonized Commodity Description and Coding System*. Sistemul armonizat de descriere şi codificare a mărfurilor a fost adoptat

de către Consiliul de Colaborare Vamală în anul 1983. Decizia a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1988. Are şase trepte de clasificare: compartimente –21; grupe – 96; subgrupe – 33; poziţii tarifare - 1241; subpoziţii – 3553; subsubpoziţii – 5019. Aceasta permite ca SA să fie utilizat cu cucces în cazul tarifelor vamale, datorită cărui fapt sistemul armonizat se aplică în mai mult de 150 ţări.

4. ***Clasificatorul principalelor produse*** *– Core Product Classification (CPC). CPC* este legat de SITS şi destinat pentru coordonarea subramurilor statisticii economice şi ridicarea rolului conturilor naţionale ca instrumente de coordonare a statisticii economice. CPC include categoriile tuturor produselor, ce pot deveni obiectul unor operaţiuni pe piaţa internă sau externă sau se acumulează ca rezerve şi se conţin în toate tipurile de gestiune statistică. Acest sistem include mărfurile transportabile şi netransportabile, serviciile, activele materiale şi nemateriale.

20.4. Sursele de informaţie referitoare la REI

Informaţia economică se conţine în tipăriturile, buletinele, revistele etc. publicate cu un anumit grad de regularitate de către organizaţiile statistice naţionale şi internaţionale.

Ediţiile de informaţie statistică internaţională sunt: principala publicaţie - Bulletin of the International Statistical Institute (apare din anul 1886), din anul 1933 iese trimestrial. ISI pregăteşte de asemenea pentru editare materialele sesiunilor ordinare ale ISI, publică referate pe anumite probleme, editează revista "ISI News" (Actualităţile ISI). În colaborare cu Institutul Naţional Francez de Cercetări Economice şi o serie de alte organizaţii internaţionale a început să editeze Anuarul de statistică internaţională (Annual Review of international Statistics). În prezent pregăteşte o nouă ediţie a Dicţionarului de terminologie statistică (în 14 limbi, inclusiv în limba rusă).

Ediţiile statistice ale ONU.

Ediţii cu caracter general economic:

"Îndreptarul statistic anual – Statistical Yearbook – annuaire Statistique". Se editează din anul 1949 în limbile engleză şi franceză. Conţine date multilaterale de ordin economic şi social.

"Buletinul statistic lunar – Monthly Bulletin of Statistics – Bulletin Mensuel Statistique". Apare din anul 1946 în limbile engleză şi

franceză. Conține date referitoare la multe ramuri ale economiei naționale a peste 200 țări şi teritorii, precum şi tabele speciale vizând diverse aspecte social-economice.

"Îndreptarul statistic anual privind conturile naționale – Yearbook of National Accounts Statistics". Apare din anul 1953 în limba engleză. Se publică în câteva volume. În primul sau al doilea volum se expun datele referitoare la valutele naționale a peste 200 țări şi teritorii. Îndreptarul conține date privind indicatorii cei mai importanți ai diverselor țări conform Sistemului de Conturi Naționale (SCN) în vigoare al ONU.

Unele ediții cu caracter specializat:

"Anuarul demografic – Demographic Yearbook – Annuaire demographique". Se editează din anul 1948 în limbile engleză şi franceză. Cuprinde date referitoare la peste 200 țări şi teritorii, densitatea populației şi componența acesteia, ritmul ei mediu de creştere, natalitate decese, durata vieții, căsătorii, divorțuri, migrațiune etc.

"Anuarul de comerț internațional – Yearbook of International Trade Statistics – Annuaire statistiques international". Apare din 1951 în limbile engleză şi franceză. În două volume cuprinde date privind comerțul internațional al diverselor țări ale lumiii: în indici valorici, prețuri curente, precum şi referitor la exportul şi importul de mărfuri.

"Îndrumarul statistic al mărfurilor în comerțul exterior – Commodity Trade Statistics" . Apare trimestrial din anul 1962. în caiete aparte, fiecare conținând date despre o țară sau câteva țări, referitoare la 769 poziții tarifare.

"Comerțul mondial (anexă) – World Trade Annual (Supplement)". Se editează în limba engleză din anul 1963 de către firma "Walker and Company" (New York) conform contractului încheiat cu Secția de statistică a ONU, apare în cicnci volume. Cuprinde date despre comerțul exterior din 24 țări, cărora le revin circa 4/5 din comerțul mondial, şi 1300 poziții tarifare, repartizate conform schemei SITS a ONU.

Comisiile regionale din cadrul ECOSOC (CEE, ESCATO, ECLAC, ECA etc.) tipăresc ediții statistice proprii, ce conțin date cuprinzătoare privind starea economică a țărilor din regiunile lor de competență.

În sistemul ONU intră o serie de instituții specializate, edițiile statistice ale cărora pot prezenta un mare interes la analiza stării economice a țării. E vorba în primul rând de FMI, ΦAO, OIM etc.

În afară de serviciile enumerate, în cadul Secretariatului ONU o muncă statistică intensă desfăşoară UNCARD şi UNIDO. Astfel, UNCARD editează un îndrumar referitor la comerţul internaţional, care apare de 4 ori pe an în limbile engleză şi franceză.

Organizaţiile internaţionale, care activează în afara sistemului ONU, de asemenea se ocupă de colectarea şi difuzarea informaţiei statistice. Cele mai mari dintre acestea sunt Organizaţia pentru Colaborare Economică şi Dezvoltare (OCED) şi UE. La alte organizaţii se atribuie de asemenea un mare număr de organizaţii internaţionale politice, sindicale, ştiinţifice, tehnice, sportive etc, care într-o măsură sau alta desfăşoară activitate statistică.

Şi, în fine, un mare volum de informaţie statistică acumulează serviciile statistice naţionale, inclusiv guvernamentale şi non-guvernamentaleale în ediţiile lor statistice şi analitice.

În afară de aceasta, colectând informaţia în problemele REI, este necesar să fie studiate atent şi analizate nu numai sursele oficiale, ci şi, de exemplu, opiniile opoziţiei referitor la politica economică a guvernului, adică să se ia în considerare toate punctele de vedere alternative.

20.5. Trecerea Republicii Moldova la sistemul de evidenţă şi statistică, acceptat în practica internaţională, corespunzător cerinţelor de dezvoltare a economiei de piaţă

Sistemul statistic al Republicii Moldova, format în timpul socialismului, în multe privinţe a fost întemeiat pe principii metodologice principial diferite de cele care existau în majoritatea ţărilor lumii. Promovarea reformei economice necesita cu insistenţă trecerea la o nouă metodologie şi un nou sistem de conturi, bazat pe sistemele de clasificare internaţionale în vigoare. În prezent o mare parte a clasificatoarelor moldoveneşti se întemeiază direct pe clasificatoarele recomandate de Clasificatorul ramural internaţional standard al tuturor tipurilor de activitate economică (ISIK) şi Nomenclatorul genurilor de activitate economică al Uniunii Europene.

Trecerea Republicii Moldova la sistemul de evidenţă şi statistică, acceptat în practica internaţională se efectuează în corespundere cu Programul de stat, aprobat de Guvern la 23 septembrie 1994 prin hotărârea sa nr 710. Implementarea Sistemului de Conturi Naţionale

(SCN) în practica economică permite asigurarea soluționării problemelor privind prezentarea datelor necesare către structurile ONU şi alte organisme internaționale în conformitate cu cerințele şi standardele respective.

Sarcina principală în domeniul macroeconomic a devenit trecerea balanței economiei naționale (BEN) la Sistemul de Conturi Naționale (SCN), adică trecerea de la calculul produsului social global (PSG), în care nu se includeau majoritatea serviciilor, la SCN, unde indicatorul efectiv este produsul intern brut (PIB). Sarcina în domeniul comerțului exterior a devenit trecerea de la Nomenclatorul de mărfuri unic al Comerțului exterior (NMU al CE) la Sistemul armonizat de descriere şi codificare a mărfurilor (SA); în producție – de la Clasificatorul unional al ramurilor economiei naționale la Clasificatorul industrial standard internațional (CISI); în domeniul finanțelor – la Statistica finanțelor de stat (SFS) etc.

Astfel, în anul 2000 au fost elaborate conturile naționale pentru anul 1998 în ansamblu pe economia țării, pe ramuri şi teritorii, tabelul sintetic al intrărilor-ieşirilor în prețuri curente şi comparabile. Au fost făcute calculele referitoare la nivelul economiei tenebre din republică în anii 1998, 1999 şi 2000. Au fost de asemenea elaborate şi implementate unele clasificatoare statistice.

Trecerea în statistică la SCN şi diverse sisteme internaționale de clasificare se efectuează, în esență, în toate țările din CSI. Cei mai importanți indicatori ai acestei evoluții se publică în buletinele CSI. Ce e drept, în unele țări datele se colectează şi se publică atât conform sistemului PSG, cât şi după sistemul PIB, deoarece multe elemente ale BEN (Balanței economiei naționale) se folosesc şi în cazul SCN. Unele țări deja au renunțat integral la sistemul BEN, în timp ce există altele, în care PIB se arată doar în estimări aproximative cu ajutorul aşa numitei "chei de tranziție" de la sistemul BEN. Pentru îmbunătățirea comparabilității indicatorilor statistici în februarie 1995 a fost semnat Acordul privind metodica unică de gestiune statistică, pe care l-au semnat toate țările din cadrul CSI.

Rezumat

La analiza problemelor REI rolul principal îl are informația economică, ce se împarte în informație statistică, gestiune contabilă şi date

operative. La rândul lor, dintre tipurile menționate de informație economică cea mai mare însemnătate pentru ştiință şi practică o au indicatorii statistici.

Sistemul actual al statisticii internaționale este un mecanism complicat, în care unele organizații statistice elaborează metodologia statistică, programele de cercetări, iar altele efectuează nemijlocit colectarea, prelucrarea şi publicarea datelor statistice.

Multitudinea îndrumarelor şi culegerilor statistice, editate de diverse organizații în diferite sfere ale activității economice, înaintează problema unificării metodelor de colectare a informației, prelucrare statistică a acesteia, precum şi a îmbunătățirii comparabilității între clasificatoarele de mărfuri şi servicii, genuri de activitate, unități de măsură etc., implicate în schimbul internațional.

Noțiunile principale

STATISTICĂ – 1) Sferă de activitate profesionistă, ce cuprinde colectarea, prezentarea, analiza şi interpretarea datelor numerice. 2). Informația, datele necesare pentru luarea deciziilor, indicatorii oficial publicați, ce caracterizează unele domenii de activitate, inclusiv economică.

UNIFICAREA DATELOR STATISTICE – trecerea la un singur tip şi aceleaşi metode de calcul a indicatorilor de dezvoltare economică utilizați în diverse țări, ramuri şi sfere de activitate, în scopul de a asigura comparabilitatea lor.

Bibliografie

1. Международные экономические отношения: учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1998, с.334-348.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. Часть 2. Под ред. Ищенко Е.Г. Новосибирск, ИРИЦ “Сибирь”, 1992.
3. Краткий внешнеэкономический словарь – справочник (под ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1996.).
4. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condițiile de piață (*metodologie, principii, experiență mondială*); Chişinău, 2000.-264p (vezi p. 36).
5. Ю. Иванов. Применение международных стандартов в российской ситатистике. – Вопросы экономики, 2001, № 3, с. 69-81.
6. Система национальных счетов – инструмент макроэкономического анализа. Учеб. пособие. Подгот. Ю.Н.Иванов и др. – М.: 1996. – 282 с.

7. А. Орлов. *Международные соглашения по защите интеллектуальной собственности*. “Мировая экономика и международные отношения”, 2001, № 5, с.23-30.
8. Popescu Dan Dumitru. *Fundamente ale eficienţei economice a comerţului exterior*, Export, Bucureşti, 1995.
9. Загашвили В. *Динамика и структура мировой торговли* /МЭ и МО. 1998. №8.
10. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale)*. Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p.
11. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. Alexa C., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
12. Comerţul exterior al Republicii Moldova. Anuarul statistic 1999. Chişinău, 2001.-356p.

A N E X E :

Anexa 1

Structura Organizației Națiunilor Unite

I. Adunarea Generală Comitetele principale (Main Committees)

- Dezarnare şi securitatea internațională (Disarmament and International Security)
- Economie şi finanțe (Economic and Financial)
- Probleme sociale, umanitare şi culturale (Social, Humanitarian and Cultural)
- Aspecte politice speciale şi decolonizare (Special Political and Decolonisation)
- Administrație şi buget (Administrative and Budgetary)
- Probleme de drept (Legal)

Comitete procedurale (Procedural Committees)

- Comitetul General (General Committee)
- Comitetul pentru verificarea împuternicirilor (Credentials Committee)

Comitete permanente

- Comitetul consultativ pentru problemele administrative şi ale bugetului
- (Advisory Committee on Administrative and Budgetary Question – ACABG)
- Comitetul pentru contribuții (Committee on Contributions)

Organele de lucru şi speciale (Subsidiary and Ad Hoc Bodies)

1. Comitete interguvernamentale (Intergovernmental Bodies)

- Comitetul special pentru problemele Oceanului Indian (Ad Hoc Committee on the Indian Ocean)
- Comitetul pentru conferințe (Committee on Conferences)
- Comitetul pentru informație (Committee on Information)
- Comitetul pentru relațiile cu țările primitoare (Committee on Relations with the Host Countries)
- Comitetul pentru realizarea drepturilor indispensabile ale poporului palestinian
- (Committee on the Exercise of the Inalienably Rights of the Palestinian People)

- Comitetul pentru folosirea spațiului cosmic în scopuri de pace
- (Committee on the Peaceful Uses of Outer Space - COPUOS)
- Conferința pentru dezarmare – CD (Conference on Disarmament - CD)
- Comitetul interguvernamental al tratativelor pentru elaborarea convenției internaționale de combatere a uscării terenurilor (Intergovernmental Negotiating Committee – INC for the Elaboration of an International Convention to Combat Desertification)
- Comitetul de pregătire a Tribunalului internațional în problemele cărbunelui (International Criminal Court Preparatory committee)
- Comitetul special pentru operațiunile de menținere a păcii (Special Committee on Peacekeeping Operations)
- Comitetul special pentru perfectarea Statutului şi consolidarea rolului organizației (Special Committee on the Charter of the UN and on the Strengthening of the Role of the Organization)
- Comitetul special pentru aplicarea Declarației cu privire la decolonizare (Special Committee on the Implementation of the Declaration on Decolonisation) (Committee of twenty-four)
- Comitetul special pentru urmărirea acțiunilor Israelului privind încălcarea drepturilor omului referitor la poporul palestinian şi al altor popoare arabe din teritoriile ocupate (Special Committee on Investigate Israel Practices Affecting the human Rights of the Palestinian people and other Arabs of the Occupied Territories)
- Comisia ONU pentru reglementarea problemei palestiniene (UN Conciliation Commission for Palestine)
- Comisia INU pentru dezarmare (UN Disarmament Commission - UNDS)
- Comitetul ştiințific al ONU pentru acțiunea radiației atomice (UN Scientific Committee on the Effects of Atomic Radiation - UNSCEAR)
- Grupul de lucru pentru finanțarea asistenței ONU şi a agenției de lucru pentru refugiații palestinieni din Orientul Mijlociu (Working Group of the Financing of the UN Relief and Works Agency for Palestine Refugees in the Near East - UNRWA)

2. Grupurile de lucru pentru reformele ONU (Reform Working Groups)

- Grupul de lucru special, deschis, pentru problemele actuale ale dezvoltării (Ad Hoc Open-ended Working Group on an Agenda for Development)

- Grupul de lucru deschis al persoanelor oficiale de rang înalt pentru starea financiară a ONU (High-level Open-ended Working Group on the Financial Situation on the UN)
- Grupul de lucru neformal deschis pentru problemele menținerii păcii (Informal Open-ended Working Group on an Agenda for Peace)
- Grupul de lucru deschis al persoanelor oficiale de rang înalt pentru consolidarea sistemului ONU (Open-ended High-level Working Group on the Strengthening of the United Nations System)
- Grupul de lucru deschis pentru problemele reprezentării egale şi completarea numărului de membri ai Consiliului de Securitate (Open-ended High-level Working Group on the Question of Equitable Representation and Increase in the Member ship of the Security Council)

3. Organe consultative (Advisory Bodies)

- Consiliul consultativ pentru problemele dezarmării (*Advisory Board on Disarmament Matter*s)
- Comitetul consultativ pentru programele ONU de contribuție la instruire, învățământ, răspândire şi popularizare pe scară largă a dreptului internațional (Advisory Committee of the UN Programmer of Assistance in the Teaching, Study, Dissemination and Wider Appreciation of International Law)

4. Organe de expertiză (Expert Bodies)

- Consiliul în problemele auditului (Board of Auditors)

5. Comitete şi comisii

- Comisia serviciului civil internațional (International Civil Service Commission - ICSC)
- Comisia pentru dreptul internațional (International Law Commission - ILC)
- Comitetul pentru investiții (Investment Committee)
- Inspectoratul comun (Joint Inspection Unit - JIU)
- Grupul auditului extern (Panel of External Auditors)
- Tribunalul administrativ al ONU (UN Administrative Tribunal)
- Comisia pentru dreptul comerțului internațional – UNCITRAL (UN Commission on International trade Law - UNCITRAL)
- Fondul de pensii unit al personalului ONU (UN Joint Staff Pension Fund)

II. Consiliul Economic şi Social – ECOSOC
(Economic and Social Council - ECOSOC)

1. Comisii funcţionale (Functional Commission) (în total 10)

- Comisia pentru dezvoltarea socială (Commission for Social Development - CSD)
- Comisia pentru prevenirea încălcării drepturilor şi procedurile de drept penal
- (Commission on Crime Prevention and Criminal Justice)
- Comisia pentru drepturile omului (Commission on Human Rights - CHR), include 11 grupuri de lucru
- Subcomisia pentru prevenirea discriminării şi protecţia minorităţilor naţionale (Sub-Commission on Prevention of Discrimination and Protection of Minorities), include 5 grupuri de lucru
- Comisia pentru mijloacele narcotice (Commission on Narcotic Drugs - CND)
- Comisia pentru populaţie şi dezvoltare (Commission on Population and Development)
- Comisia pentru ştiinţă şi tehnologie în scopul dezvoltării (Commission on Since and Ethnology for Development)
- Comisia pentru susţinerea dezvoltării (Commission on Sustainable Development - CSD)
- Comisia pentru situaţia femeilor (Commission on the Status of Women - CSW)
- Comisia pentru statistică (Statistical Commission)

2. Comisii regionale (Regional Commission) (în total 5)

- Comisia economică pentru Africa – CEA (Economic Commission for Africa - ECA)
- Comisia economică şi socială pentru Asia şi Oceanul Pacific – CESAOP (Economic and Social Commission for Asia and the Pacific - ESCAP)
- Comisia economică pentru Europa – CEE (Economic Commission for Europe - UN/ECE)
- Comisia economică pentru America latină şi Bazinul Caraibelor - CEALC
- (Economic Commission for Latin America and Caribbean - ECLAC)
- Comisia economică şi socială pentru Asia de Vest – CESAV
- (Economic and Social Commission for Western Asia - ESCWA)

3. Comitete permanente (Stating Committees)

- Comisia pentru populație (Commission on Human Settlements - HABITAT)
- Comitetul pentru programe şi coordonare (Committee for Program and Coordination CPC)
- Comitetul pentru organizațiile non-guvernamentale (Committee on Non-Governmental Organizations)

4. Organele experților (Expert Bodies) (în total 8)

- Grupul special de experți pentru colaborarea internațională în probleme de impunere fiscală (Ad Hoc Group of Experts on International Co-operation in Tax Mattress)
- Comitetul pentru planificarea dezvoltării (Committee for Development Planning)
- Comitetul de expertiză pentru transportarea încărcăturilor periculoase (Committee of Experts on the Transport of Dangerous Goods)
- Comitetul pentru drepturile economice, sociale şi culturale (Committee on Economic, Social and Cultural Rights)
- Comitetul pentru resursele naturale (Committee on Natural Resources)
- Comitetul pentru sursele noi şi renovabile de energie în scopul dezvoltării (Committee on New and Renewable Sources of Energy and on energy for Development)
- Întâlnirile experților în problemele gestiunii de stat şi finanțelor (Meeting of Experts on Public Administration and Finance)
- Grupul de experți ai ONU pentru denumirile geografice (UN Group of Experts on Geographical Names - UNGEGN)

5. Comitete administrative pentru coordonare
(Administrative Committees on Coordination ACC) (în total 5)

- Comitetul organizatoric (Organization Committee – OC)
- Comitetul consultativ pentru problemele administrative (Consultative Committee on Administrative Question - CCA)
- Comitetul consultativ pentru programe şi chestiuni operative
- (Consultative Committee on Program and Administrative Question - CCPOQ)
- Comitetul mixt al organelor ONU pentru susținerea dezvoltării (Inter – Agency Committee on Sustainable Development - IACSD)
- Comitetul mixt pentru drepturile femeilor (Inter – Agency Committee on Women and Gender Equality)

III. Instituțiile specializate ce fac parte din ONU şi organizațiile atribuite la ONU

Fondurile, programele şi organele de lucru (Funds, Programs and Bodies of the UN)

Organele Acordului pentru protecția drepturilor omului (Human Rights Treaty Bodies)

Organele Acordului pentru dreptul maritim (Law of the Sea Treaty Bodies)

Misiunile civile şi auxiliare (Civilian and Support Missions)

Organele pentru protecția mediului ambiant (Environmental Bodies)

Instituțiile specializate (Specialized Agencies)

IV. Secretariatul

Este condus de Secretarul General, persoana administrativă oficială principală. Secretariatul ONU – este unul din principalele organe ale ONU, ce poartă răspundere pentru asigurarea funcționării normale a celorlalte organe principale şi auxiliare, deservirea activității lor, realizarea deciziilor lor, traducerea în fapt a programelor şi politicii ONU. Secretariatul are în componența sa 7 departamente, din care de problemele economice se ocupă Departamentul pentru problemele economice şi sociale internaționale.

V. Curtea Internațională de Justiție (International Court of Justice)

A fost creată în anul 1945, este persoana juridică principală, care ia decizii şi eliberează avize consultative. Statutul său constituie o parte din Statutul ONU; Adunarea Generală şi Consiliul de Securitate îi pot solicita de la Tribunal avize în orice problemă juridică. Alte organe şi instituții specializate ale ONU pot cu permisiunea Adunării Generale, să solicite avize consultative în problemele juridice, ce intră în sfera activității lor.

Curtea Internațională de Justiție îndeplinește următoarele funcții: examinează litigiile de drept între state, legate de încălcarea acordurilor şi obligațiunilor internaționale sau care apar la interpretarea acestora; adoptă decizii obligatorii în toate litigiile transmise de către state pentru examinare de către Tribunal; prezintă avize consultative, ce nu au putere obligatorie, în probleme de drept la solicitarea Adunării Generale, Consiliului de Securitate şi a altor organe ale ONU, cu autorizația Adunării Generale.

VI. Băncile regionale pentru dezvoltare (Regional Development Banks)

- Banca Africană pentru Dezvoltare (African Development Bank)
- Banca Internațională pentru Dezvoltare (Inter – American Development Bank - IDB)
- Banca Asiatică pentru Dezvoltare (Asian Development Bank - ADB)
- Banca de Dezvoltare pentru Caraibe (Caribbean development Bank - CDB)

Sursa: **Герчикова И.Н**. Международные экономичекие организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие . –М.: Изд-во "Консалтбанкир", 2001. – 624с. (см. с.516-520)

Anexa 2

Organizațiile economice internaționale[6]

Denumirea organizației	Abreviatura	Sediul	**Numărul de țări-membre**
1. **Sistemul Națiunilor Unite****	ONU	New-York	185*
• Conferința ONU pentru Comerț și Dezvoltare	UNCTAD	New-York	186*
• Centrul Internațional de Comerț UNCTAD/OMC	CIC	Geneva	Țările membre ale OMC și UNCTAD*
• Comisia Economică Europeană a ONU	ONU/CEE	Geneva	55*
• Comisia Economică și Socială a ONU pentru Asia și Oceanul Pacific	CESAOP	Bangkok (Tailanda)	49
• Comisia Economică și Socială a ONU pentru Asia de Vest	CESAV	Aman (Iordania)	13
• Comisia Economică a ONU pentru America latină și Bazinul Caraibelor	CEALBC	Santiago (Chile)	41
• Comisia Economică a ONU pentru Africa	CEA	Addis-Abeba (Etiopia)	53
• Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare	BIRD	Washington	180*
• Asociația Internațională pentru Dezvoltare	AID	Washington	134*
• Corporația Financiară Internațională	CFI	Washington	170*
• Agenția Multilaterală pentru Garantarea Investițiilor	AMGI	Washington	134*
• Fondul Monetar Internațional	FMI	Washington	181*
• Organizația Mondială a Comerțului	OMC	Geneva	145*
• Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea Industrială	UNIDO	Viena	166*

[6] Alcătuit de autor conform lucrării: Шреплер Х.-А. ***Международные экономические организации***: Справочник/ Пер. С.А. Тюпаев, И.Н. Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

• Organizația Alimentară și Agricolă a Națiunilor Unite	FAO	Roma	169*
• Programul Alimentar Mondial	PAM	Roma	42
• Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agriculturii	FIDA	Roma	158 (Categ. I –22; II-12; III–124)
• Organizația Internațională a Proprietății Intelectuale	OIPI	Geneva	156*
• Agenția Internațională pentru Energia Atomică	AIEA	Viena	123
• Organizația Turistică Mondială	OTM	Madrid	130* +329 прис. члены
II. Comunitataea națiunilor		Londra	53
III. Organizații economice Internaționale ***		Paris	
• Organizația pentru colaborare economică și dezvoltare	OCED	Paris	29
• Agenția Energetică Internațională	AEI	Paris	Toate țările-membre ale OSED, în afară de Islandia și Mexic, participă Uniunea Europeană
• Agenția pentru Energia Nucleară	AEN	Paris	Toate țările-membre ale OSED, în afară de Noua Zelandă și Rep. Coreea
• Centrul de Cercetări și Inovații în domeniul Învățământului	CCIÎ	Paris	Toate țările-membre ale OSED
• Centrul pentru Dezvoltare al OSED		Paris	Toate țările-membre ale OSED
• Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol	OPEC	Viena	12
• Colaborarea Economică la Marea Neagră	CEMN	Istanbul	11*
• Organizația de Colaborare Economică	OCE	Teheran	10
• Camera Internațională de Comerț (Are o structură complexă: Cons. Gen. Secretarul; Cons. Executiv, Comitetul fin.; Arbitragul Internațional; Serviciile CIC pentru combaterea criminalității economice etc.)	CIC	Paris	Comitetetele naționale, organizațiile, corporațiile, companiile, firmele, legate de businessul internațional
IV. Organizațiile politice și economice regionale			
Europa			

• Organizația pentru Securitate și Colaborare în Europa	OSCE	Viena	55*
• ***Uniunea Europeană***. Structura: Parlamentul; Tribunalul European; Curtea de Conturi; Banca Europeană de Investiții și alte organizații.	UE	Bruxelles	15
• Uniunea Valutară Europeană, care dispune de o mulțime de instituții: Agenția Europeană pentru Ocrotirea Mediului Ambiant – Copenhaga (Danemarca); Fondul European al Învățământului – Turin (Italia); Agenția Europeană pentru Ocrotirea Sănătății și Protecția Muncii – Bilbao (Spania) etc.	UVE		
• Banca Europeană pentru Investiții	BEI	Luxemburg	14
• Asociația Europeană a Comerțului Liber	AECL	Geneva	Spania, Lihtenshtain, Norvegia, Elveția
• Organizația Europeană a Patentelor, are o secție la Haga, birouri la Viena și Berlin	OEP	Miunhen	18
• Organizația general europeană de asistență pentru realizarea proiectelor orientate spre piață în domeniul cercetărilor și elaborărilor în toate sferele tehnologiilor avansate	EVRICA	Bruxelles	25
• Agenția Cosmică Europeană, include: Centrul de tehnică cosmică și studiere a spațiului cosmic – Nordvic (Țările-de-Jos); Centrul European pentru Operații Cosmice Darmshtadt (Germania); Institutul European pentru Cercetări Cosmice.- Frascati (Italia) ; Centrul European de pregătire qa astronauților – Kioln (Germania)	ACE	Paris	14

• Organizația Europeană pentru Cercetări Nucleare	OECN	Geneva	19 + 5 observatori
• Conferința Europeană a Aviației Civile	CEAC	Franța	33
• Organizația Europeană pentru Securitatea Navigației Aeriene	Eurocontrol	Bruxelles	20 + viitoarele 3 (Italia, Spania, România)
Conferința Europeană a Miniștrilor de Transport	CEMT	Paris	31 + 6 ассоц. Членов + 5 наблюд.
• Colaborarea Nordică		Stocholm	Danemarca, Islanda, Norvegia, Finlanda, Suedia
• Consiliul Statelor de la Marea Baltică	CSMB		11 + UE
Europa – Asia			
• Comunitatea Statelor Independente. Are o structură complexă: Consiliul Conducătorilor de State; Consiliul Şefilor de Guverne; Consiliile diverşilor miniştri; Secretariatul Executiv al CSI, Banca Interstatală, Tribunalul Economic şi alte organizații	CSI	Minsc	12
America			
• Organizația Statelor Americane Structura ei: Adunarea Generală; Adunarea Consultativă a Miniştrilor Afacerilor Externe; Consilii; Comitetul Juridic Interamerican; Comisia Interamericană pentru Drepturile Omului; Secretariatul General; Conferințe şi organizații specializate. Conform Declarației (1994), adoptată de 34 conducători de state şi guverne (în afară de Cuba) s-a decis ca până în anul 2005 să fie creată zona de comerț liber a Americii. În această regiune,începând cu anul 1994 deja funcționează o zonă a comerțului liber – NAFTA (Brazilia, Canada, Mexic şi SUA); din anul 1995 – MERCOSUR – Piața Comună de la Sud; LAFTA – zona latino-	OSA	Washington	35

americană a comerţului liber etc.			
• Sistemul Economic Latino-American	SELA	Caracas (Venezuela)	27
• Organizaţia Latino-Americană pentru Energetică	OLAE	Kyuito (Ecuador)	25
• Asociaţia Latino-Americană pentru Integrare	ALAI	Montevideo (Uruguay)	11 + 15 ţări – observatoare
• Comunitatea Caraibă şi Piaţa Comună Caraibă	CCPCC	Gaiana	14
• Organizaţia Statelor Caraibe de Est	OSCE	Santa-Lucia	7
Asia – Oceanul Pacific			
• Colaborarea Economică din Asia şi Oceanul Pacific (Are o structură ramificată).	CEAOP	Singapore	18 + 3 ţări – observatoare
• Conferinţa Camerelor de Comerţ şi Industrie din Asia şi Oceanul Pacific	CCCIAOP	Taivan	Camerele de comerţ şi industrie naţionale ale ţărilor respective şi alte asociaţii antreprenoriale din regiune
• Asociaţia Instituţiilor de Finanţare a Dezvoltării în Regiunea Asiatică şi a Oceanului Pacific	AIFDRAOP	Filipine	79 diverse bănci şi instituţii de finanţare
• Consiliul Economic al ţărilor din regiunea Oceanului Pacific	CEOP	SUA	Peste 1000 membri corporativi
• Consiliul de Colaborare Economică a ţărilor din regiunea Oceanului Pacific	CCEOP	Singapore	Reprezentanţii a 22 state din regiune
• Centrul «Est – Vest». Programul de dezvoltare a insulelor din Oceanul Pacific	PDOP	Havai	Participăpeste 20 ţări insulare din regiunea Oceanului Pacific
• Organizaţia Asiatică pentru Problemele Productivităţii	OAP	Iran	18
• Asociaţia Statelor din Asia de Sud-Est	ASEAN	Gjakarta (Indonezia)	9
• Forumul Pacificului de Sud	FPS	Cuva (Fiji)	15 + 6 parteneri de dialog
• Comisia pentru ţările părţii de sud a Oceanului Pacific	CPSOP	Noua Caledonie	27
• «Planul Colombo» pentru dezvoltarea economică şi socială comună în Asia şi	«Planul Colombo»	Shri-Lanca	24

Oceanul Pacific			
• Asociația de Colaborare Regională a Asiei de Sud	ACRAS	Nepal	7
Statele arabe – Golful Persic			
• Consiliul pentru colaborarea țărilor arabe din Golful Persic	CCȚAGP	Arabia Saudită	6
• Consiliul Unității Economice Arabe	CUEA	Egipt	12
• Organizația Țărilor Arabe – Exportatoare de Petrol	OAPEC	Kuweit	11
Africa			
• Organizația Unității Africane (are o structură ramificată)	OUA	Etiopia	53
• Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest	CESAV	Nigeria	7
• Uniunea Economică și Valutară a Africii de Vest	UEVAV	Burchina-Faso	7
• Piața Comună a Africii de Est și Sud (are o structură ramificată)	PCAES	Zambia	20
• Comunitatea de Dezvoltare a Africii de Sud	CDAS	Botsvana	11
• Uniunea Vamală și Economică a Africii Centrale	UVEAC	Republica Sud-Africană	6
V. Băncile, băncile pentru dezvoltare și fondurile			
• Banca de Decontări Internaționale	BDI	Țările-de-Jos	33
• Fondul pentru Dezvoltarea Internațională al OPEC	FOND OPEC	Viena	12
• Instituțiile multilaterale și bilaterale de asistență ale OPEC și Fondurile Trast ale OPEC (Opt instituții multilaterale; șase instituții bilaterale; trei fonduri trast)		Sudan, Arabia Saudită, Emiratele Arabe, Kuweit, Idac, Venezuela etc.	
Europa			
• Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare	BERD	Londra	57 *
• Banca Internațională de Colaborare Economică	BICE	Moscova	9 (Bulgaria, Vietnam, Cuba, Mongolia, Polonia, România,

			Federaţia Rusă, Slovacia, Cehia)
Asia – Oceanul Pacific			
• Banca Asiatică pentru Dezvoltare	BAsD	Filipine	56 (40 – regionale şi 16 – neregionale)
America			
• Banca Interamericană pentru Dezvoltare	BIAD	Washington	46 (28 – regionale şi 18 – neregionale)
• Compania Interamericană de Investiţii	CIAI	Washington	34
• Banca de Dezvoltare a Caraibelor	BDC sau BANCA CARAIBĂ	Barbados	25
• Banca Central-Americană de Integrare Economică	BCAIE	Honduras	7
Băncile arabe şi islamice			
• Banca Arabă pentru Dezvoltarea Economică a Africii	BADEA	Sudan	18
• Fondul Arab pentru Dezvoltarea Economică şi Socială	FADES	Kuweit	21
• Fondul Monetar Arab	FMA	Emiratele Arabe Unite	20
• Banca Islamică de Dezvoltare	BID	Arabia Saudită	47
• Fondul kuweitian pentru Dezvoltarea Economică Arabă	FKDEA	Kuweit	Операции фонда охватывают проекты в развивающихся странах Азии, Африки, Европы, латинской Америки, и Карибского бассейна
Grupa băncilor africane pentru dezvoltare			
• Banca Africană pentru Dezvoltare	BAD	Abidjan (Cot-d' Ivuar)	77 (52 – ţări regionale şi 25 neregionale)
• Fondul African pentru Dezvoltare	FAD		26
• Fondul de Încredere al Nigeriei	FÎN		
• Banca Africană de Est pentru Dezvoltare	BAED	Uganda	3
• Banca pentru Dezvoltare a Statelor din Africa Centrală	BDSAC	Kongo	11
• Banca pentru Dezvoltare Vest-Africană	BDVA	Togo	13

Note:

* - organizațiile internaționale, membru al cărora este Republica Moldova

** - Organizația Națiunilor Unite, creată în anul 1945 în prezent s-a transformat într-un sistem, compus din 18 instituții specializate şi o serie de organizații, organe şi misiuni autonome pentru efectuarea diverselor operațiuni.

*** - În zilele noastre există câteva mii de organizații internaționale, ce activează în scopul asigurării stabilității politice, economice şi a bunăstării sociale în întreaga lume.

Aici sunt expuse denumirile organizațiilor internaționale, ce se aplică relativ mai des în economia mondială şi în relațiile economice internaționale.

Anexa 3

*Mărimea PIB pe cap de locuitor (în dol. SUA) (calculatî conform parităţii capacităţii de cumpărare)**

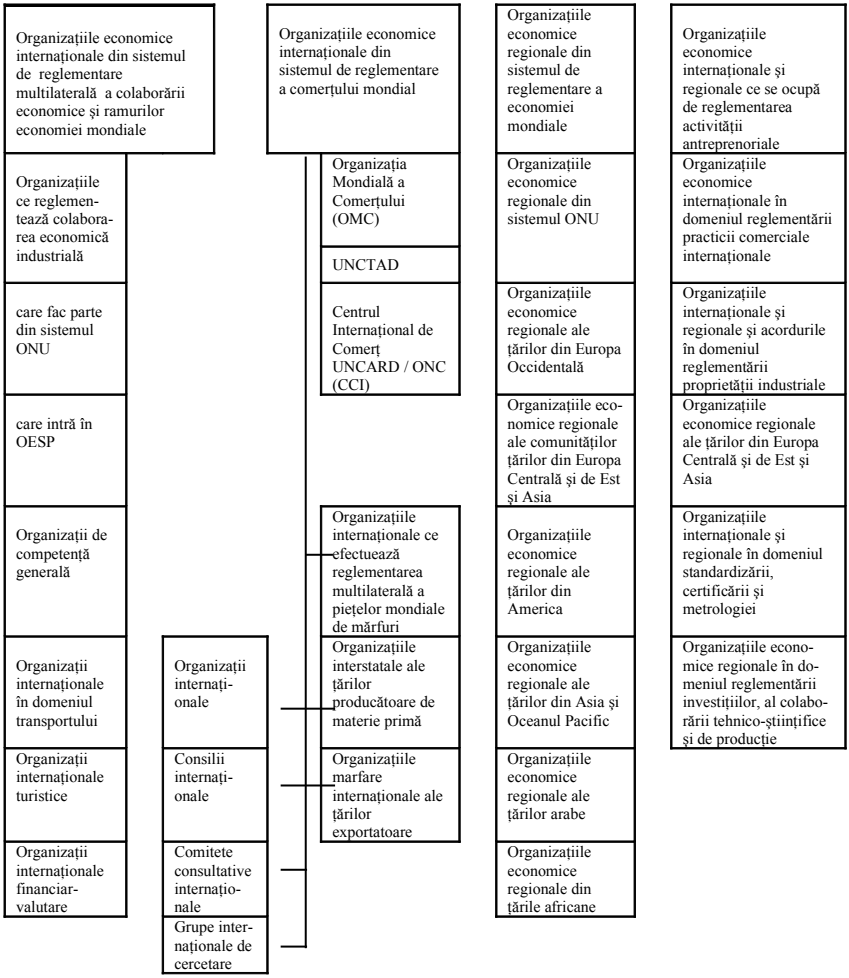
№№	*Ţara*	**PIB, dol. SUA**	№№	*Ţara*	**PIB, dol. SUA**
1	Luxemburg	34480	36	China	3330
2	SUA	28020	37	Indonezia	3570
3	Elveţia	26340	38	Kazahstan	3230
4	Japonia	23420	39	Bolivia	2860
5	Austria	21650	40	Guineea Ecuatorială	2690
6	Franţa	21510	41	Uzbekistan	2450
7	Canada	21380	42	Shri-Lanca	2290
8	Germania	21110	43	Ucraina	2230
9	Marea Britanie	19960	44	Armenia	2160
10	Italia	19890	45	Honduras	2130
11	Australia	19870	46	Turkmenistan	2010
12	Suedia	18770	47	Kârgâzstan	1970
13	Spania	15290	48	Nicaragua	1820
14	Portugalia	13450	49	Senegal	1810
15	Grecia	12270	50	Nicaragua	1760
16	Slovenia	12110	51	Senegal	1650
17	Chile	11700	52	Togo	1650
18	Cehia	10870	53	Pakistan	1600
19	Arabia Saudită	9700	54	India	1550
20	Argentina	9530	55	Vietnam	1570
21	Venesuela	8130	56	Azerbaidjan	1490
22	Uruguai	7760	57	Moldova	1440
23	Slovacia	7460	58	Benin	1230
24	Africa de Sud	7450	59	Kenia	1130
25	Ungaria	6730	60	Angola	1030
26	Turcia	6060	61	Uganda	1030
27	Polonia	6000	62	Bangladeş	1010
28	Estonia	4660	63	Niger	920
29	România	4580	64	Tagikistan	900
30	Belarus	4380	65	Cead	880
31	Bulgaria	4280	66	Nigeria	870
32	Rusia	4190	67	Zambia	860
33	Iordania	3570	68	Republica Democr. Congo	790
34	Lituania	3650	69	Ruanda	630
35	Paraguai	3480	70	Mozambic	500

* În tabelă sunt incluse cele mai reprezentative ţări pe grupe şi regiuni.

Sursa: **Мировая экономика. Экономика зарубежных стран**: Учебник/Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П.Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н.Осьмовой. М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000, с. 18-19.

Anexa 4

Clasificarea organizaţiilor economice internaţionale (OEI) din sfera de reglementare multilaterală a relaţiilor economice mondiale



Sursa: **Герчикова И.Н**. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. – М.: Изд-во «Консалтбанкир», 2001. –624с. (см. с.47).

Anexa 5

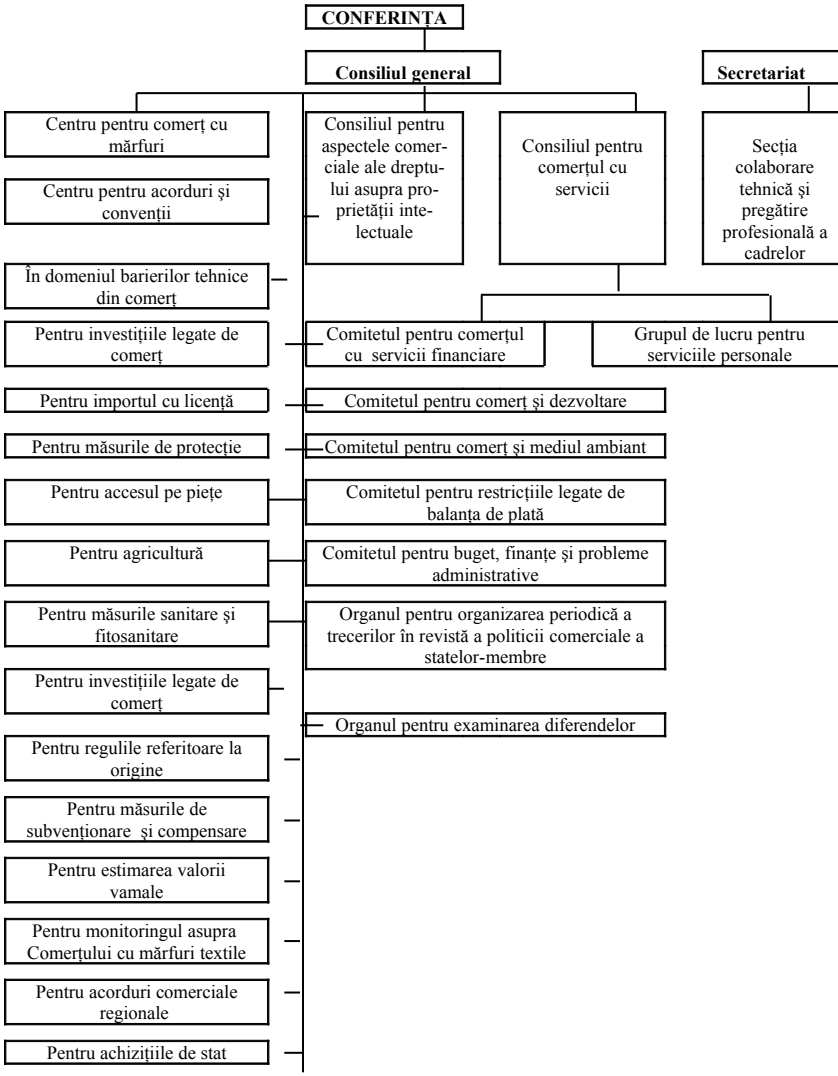
Douăzeci dintre cele mai mari CTN după activele lor din străinătate (anul 1996)

Rei-tingul CTN	CTN	Ţara	Sfera de activitate	Cota activelor din străinătate în volumul total al activelor, %	Cota vânzărilor în străinătate în volumul total al vânzărilor, %	Cota personalului din străinătate în numărul total al perso-nalului, %
1	Dgeneral Electric	SUA	Industria electronică	30	27	35
2	Royal Datch/Shell	Marea Britanie/ Ţările de Jos	Prelucrarea petrolului	66	55	78
3	Ford	SUA	Construcţia de automobile	30	45	…
4	Exon	SUA	Prelucrarea petrolului	58	87	…
5	Dgeneral Motors	SUA	Construcţia de automobile	25	32	34
6	Ai-Bi-Si	SUA	Computere	51	62	50
7	Toyota	Japonia	Construcţia de automobile	35	48	23
8	Folxvaghen	Germania	Construcţia de automobile	…	64	47
9	Mitubishi	Japonia	Diversificată	…	39	44
10	Mobil	SUA	Prelucrarea petrolului	67	66	53
11	Nestle	Elveţia	Industria alimentară	91	98	97
12	ABB-Acea Braun Bovery	Elveţia/ Suedia	Electronica şi electrotehnica	…	97	94
13	Elif Akiten	Franţa	Prelucrarea petrolului	62	60	49
14	Bayer AG	Germania	Industria chimică	90	84	66
15	Heorstag	Germania	Industria chimică	79	53	63
16	Nissan Motor	Japonia	Construcţia de automobile	46	53	…
17	Fiat	Italia	Construcţia de automobile	38	39	38
18	Unilever	Marea Britanie/ Ţările de Jos	Industria alimentară	84	86	90
19	Daymler Benţ	Germania	Construcţia de automobile	…	62	23
20	Fillips Electric	Ţările de Jos	Electronica	77	95	82

Sursa: **Мировая экономика. Экономика зарубежных стран**: Учебник/Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П.Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н.Осьмовой. - М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000, с. 84-86.

Anexa 6

Structura organizatorică a Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)



Sursa: **Герчикова И.Н**. Международные экономичекие организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие . –М.: Изд-во "Консалтбанкир", 2001.– 624с. (см. с. 550)

Anexa nr. 7

EVOLUȚIA SISTEMULUI VALUTAR

Criteriile	Sistemul valutar de la Paris din anul 1967	Sistemul valutar de la Genova din anul 1922	Sistemul valutar Brettonvood din anul 1944	Sistemul valutar de la Jamaica din anii 1976 – 1978	Sistemul valutar european din anul 1979 (regional)
1. Baza	Etalonul monetar de aur	Etalonul de aur şi devize	Etalonul de aur şi devize	Etalonul USD	Etalonul ECU (anii 1979 – 1988); Euro (din anul 1999)
2. Folosirea aurului în calitate de monedă mondială	Parităţi în aur Aurul ca mijloc de plată şi de rezervă Convertibilitatea valutei în aur			Demonetizarea oficială a aurului	Unirea a 20% din rezervele oficiale de aur şi dolari
			Convertibilitatea dolarului SUA în aur la preţul oficial		Folosirea aurului pentru asigurarea parţială a emisiei de ECU, reevaluarea rezervelor de aur la preţul de piaţă
3. Regimul cursului valutar	Cursuri liber flotante în limitele punctelor de aur	Cursuri liber flotante fără puncte de aur (din anii 30)	Parităţi şi cursuri fixe (± 0, 75, ± 1 %)	Cursul valutar în regim liber	Cursul valutar flotant comun în limitele ± 2, 25, ± 15 % din luna august 1993 («şarpele valutar european»), din anul 1999 numai pentru 4 ţări care n-au aderat la zona Euro
4. Structura instituţională	Conferinţa	Conferinţa, şedinţa	FNI – organ de reglementare valutară interstatală	FMI; şedinţele «la vârf»	Institutul Valutar European (anii 1994 – 1998); Banca Centrală Europeană (de la 1 iulie 1998)

Sursa: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. –2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2000.- 608с. (см. с.63).

Anexa 8

*ÎMPRUMUTURILE REALE ALE ŢĂRILOR CSI ŞI ŢĂRILOR BALTICE DE LA FMI * 1992 – 1998, (mil. USD)*

Ţările	Anii							1992-1998 гг.		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	млн. СДР	% к итогу	% к итогу
Toate ţările membre ale FMI	5335	5314	58909	18399	5980	16844	21482	79244	100,00	
Toate ţările CSI şi Baltice	769,3	1475	1646	4985	3504	1919	5191	19489	24,59	100,0
Inclusiv:										
Azerbaidjan	-	-	-	67,9	53,8	76,1	30,4	228,2	0,29	1,2
Armenia	-	-	16,9	30,4	33,8	16,9	37,8	135,8	0,17	0,7
Belarus	-	70,1	-	120,1	-	-	-	190,2	0.24	1,0
Georgia	-	-	27,8	50,0	55,5	55,5	27,8	216,6	0,27	1,1
Kazahstan	-	61,9	136,1	92,8	92,8	-	154,7	538,3	0,68	2,8
Kârgâzstan	-	43,9	9,5	30,3	16,1	32,3	10,8	142,9	0,18	0,7
Lituania	25,2	52,6	32,0	-	-	-	-	109,8	0,14	0,5
Letonia	17,3	70,7	46,6	41,4	31,1	41,4	-	248,5	0,31	1,3
Moldova	-	63,0	49,55	42,4	22,5	15,0	-	192,4	0,24	1,0
Rusia	719,0	1078	1078	3594	2588	1467	4600	15125	19,09	77,6
Tagikistan	-	-	-	-	15,0	7,5	47,8	70,3	0,09	0,4
Turkmenistan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uzbekistan	-	-	-	106,0	59,3	-	-	165,3	0,21	0,9
Ucraina	-	-	249,3	788,0	536,0	207,3	281,8	2062	2,64	10,6
Estonia	7,8	34,1	-	20,9	-	-	-	62,8	0,08	0,3

_____

Sunt excluse sumele folosite de ţări ca tranşede rezervă. Sunt incluse împrumuturilr prefernţiale, acordate de Fond ţărilor-membre din contul mijloacelor atrase.

Surse: International Financial Statistics Yearbook 1997. International Monetary Fund, Washington, 1997, p.26 –29;
International Financial Statistics. International Monetary Fund, Washington, Volume LII, Number 5, May 1999, p.16 –17, 20.

Anexa 9

SVIFT – codururile valutelor din diverse țări

AUD – dolarul australian

DZD – dinarul algerian

USD – dolarul SUA

GBR – funtul sterling englez

ARS – pesso argentinian

BYB – rubla belarusă

BEF – francul belgian

BGL – leva bulgară

BRL – realul brazilian

GRD – drahma grecească

EUR – euro

IND – rupia indiană

IDR – rupia indoneziană

IQR – dinarul irakian

IRR – realul iranian

ESP – peseta spaniolă

ITL – lira italiană

CAD – dolarul canadian

CNY – yuaniul chinez

DEM – marca germană

RUR – rubla rusească

TND – dinarul tunisian

TRL – lira turcească

UAN – grivna ucraineană

FRF – francul francez

CZK – crona cehă

CHF – francul elvețian

SEK – crona suedeză

ZAP – rendul sud-african

JPY – yenul japonez

Sursa: **Международные** валютно-кредитнык и финансовые отношения: Учебник/Под ред. Л.Н.Красавиной. –2-е изд., М.: Ф и С, 2000. – 608с.

Anexa 10

Modelul contractului de comerț exterior pentru cumpărare-vânzare

Contract Nr ___

or. Chişinău "____" _____200_

Firma "_____" în persoana Directorului general _____, denumită în continuare "Cumpărător", pe de o parte, şi _____ în persoana Directorului general _____, denumită în continuare "Vânzător", pe de altă parte, au încheiat prezentul Contract cu privire la următoarele:

Obiectul contractului

1.1. Vânzătorul vinde, iar Cumpărătorul cumpără (bunăoară, laminate din metale feroase, mărfuri de larg consum etc.) în cantitatea şi asortimentul indicat în specificare (Anexa nr. 1), care este parte indispensabilă a prezentului Contract.

Marfa se livrează conform condițiilor FOB (ori SIF, sau oricare altele – spre exemplu, depozitul Cumpărătorului, portul la Marea Neagră) _____ _____

Prețul şi valoarea totală a Contractului

2.1. Prețul la marfa vândută conform prezentului Contract se stabileşte în dolari SUA şi include costul mărfii, al ambalajului şi marcării mărfii, precum şi cheltuielile pentru încărcarea cuvenită, aşezarea mărfii în mijlocul de transport, cheltuielile pentru expedierea mărfii în port, taxele şi plățile vamale, de export, cheltuielile pentru descărcarea mărfii la bordul navei, precum şi pentru informația referitoare la expediere şi întocmirea documentelor de transport.

2.2. Prețurile sunt specificate în Acordul privind prețurile la mărfă (Anexa nr. 2), care este parte inseparabilă a prezentului Contract. Prețurile sunt fixe şi valabile numai în cazul prezentului Contract.

Valoarea prezentului Contract este de _____USD.

3. Termenele şi data livrării

3.1. Termenul de livrare a partidelor de marfă, numărul de partide – conform graficului de livrare (Anexa nr. 3), care este parte indispensabilă a prezentului Contract, sau termenul de livrare a mărfii în port nu mai târziu de expirarea a 20 (douăzeci) zile de la data deschiderii de către Cumpărător în folosul Vânzătorului a acreditivului valutar.

3.2. Cumpărătorul, în baza graficului de livrare, este obligat să pună la dispoziția Vânzătorului nava (mijlocul de transport) la data convenită pentru începerea livrării mărfii.

3.3. Drept dată a livrării şi transmiterii în proprietate a mărfii se consideră data de pe ştampila vamei şi data conosamentului net (sau din factura de transportare a mărfii) privind primirea la bordul navei a partidei de marfă.

3.4. După livrarea partidei de marfă Vânzătorul în timp de 24 ore informează despre aceasta Cumpărătorul şi îi comunică telegrafic (prin fax) următoarele date:

- numărul Contractului;
- numărul facturii (bill of lading / consignment note);
- data expedierii;
- denumirea mărfii;
- numărul de locuri;
- greutatea bruto;
- valoarea mărfii;
- denumirea Cumpărătorului.

3.5. După livrarea partidei de marfă Vânzătorul în decursul a 48 ore expediază Cumpărătorului prin poşta avia sau prin intermediul unei persoane autorizate pentru aceasta următoarele documente (în trei exemplare):

- factura de transport (bill of lading / consignment note) cu indicarea mărfii, datei de expediere, greutăţii totale şi a numărului de locuri;
- factura mărfii (invoice);
- specificarea de expediţie;
- fişa de împachetare;
- certificatul de calitate din partea uzinei (fabricii) care a produs marfa.

4. Condiţiile de plată

4.1. Cumpărătorul efectuează plăţile prin acreditiv valutar transmisibil, confirmat, fără rechemare (Letter of credit), deschis în folosul Vânzătorului într-o bancă internaţională, care e corespondent al băncii: _____ _____ în mărime de 100% pentru fiecare partidă separată a mărfii date.

4.2. Plata se efectuează de către Cumpărător cu 5 zile înaintea începerii livrării mărfii conform graficului de livrare (Anexa 3). Acreditivul e valabil în decursul a 60 de zile.

4.3. Pentru inspectarea pregătirii partidei de marfă către livrare Vânzătorul chiamă Cumpărătorul printr-o telegramă sau prin fax la faţa locului cu 5 zile înainte de începerea încărcării. Rezultatele inspectării sunt fixate de către Vânzător şi Cumpărător în procesul-verbal privind pregătirea mărfii pentru livrare, care serveşte drept temei pentru deschiderea acreditivului.

4.4. Plata de pe acreditivul valutar în folosul Vânzătorului se face în decursul a 48 de ore după prezentarea de către Vânzător către banca sa a următoarelor documente (în trei exemplare):

- setul integral de conosament de bord neto (factura de transport);
- factura mărfii;

- specificarea de expediție;
- fișa de împachetare cu indicarea cantității mărfii conform Contractului (la partida dată) pentru fiecare loc de împachetare;
- certificatul de calitate din partea uzinei (fabricii) care a produs marfa;
- originalul prezentului Contract.

Variantă:

(Plățile pot fi efectuate :

- conform cererii de plată prezentate;
- în numerar;
- în alte forme de decontări, corespunzătoare legislației în vigoare a Republicii Moldova).

5. Ambalajul şi marcarea

5.1. Marfa trebuie să fie expediată în ambalaj de export, ce corespunde caracterului mărfii, în _____ câte _____ (_____) tone. Ambalajul trebuie să asigure integritatea şi calitatea mărfii contra diverselor deteriorări posibile în timpul transportării ei la locul de destinație cu toate tipurile de transport, lucrărilor de încărcare-descărcare, păstrării şi depozitării mărfii.

5.2. Vânzătorul întocmeşte lista de împachetare, indicând numărul pe fiecare loc de împachetare, greutatea bruto şi numărul poziției din specificarea de expediție.

5.3. Întreaga documentație de însoțire a mărfii conform Contractului se întocmeşte în limbile română şi engleză.

5.4. Marcarea mărfii se execută în limba engleză.

Plăcuțele cu mărcile imprimate se fixează la vedere pe părțile laterale ale ambalajului Fiecare loc de împachetare se marchează cu un text având următorul conținut:

- țara şi punctul de destinație;
- numărul Contractului;
- denumirea Vânzătorului;
- numărul locului;
- denumirea mărfii, standardul şi asortimentul;
- greutatea neto.

6. Garantarea calității şi reclamațiile

6.1. Vânzătorul garantează că marfa corespunde nivelului de calitate şi standardului, existent pentru tipul de marfă dat pe piața mondială, ceea ce se confirmă prin certificatul de calitate.

6.2. Reclamațiile în legătură cu calitatea mărfii pot fi înaintate Vânzătorului în decursul a 60 zile de la data punerii mărfii la dispozoția Cumpărătorului. Reclamațiile se expediază printr-o scrisoare recomandată cu anexarea tuturor documentelor necesare.

După expirarea termenelor sus-menționate reclamațiile nu se primesc.

Conținutul şi argumentarea reclamației trebuie să fie confirmate prin actul întocmit de Reprezentantul împuternicit al Camerei de Comerț şi Industrie a Republicii Moldova ((Beneficiarului de producție).

6.4. Vânzătorul în termen de 15 zile, inclusiv data primirii pretențiilor, trebuie să examineze reclamația. Dacă în decursul acestui termen Vânzătorul nu a răspuns, reclamația se consideră acceptată.

6.5. În cazul reclamației referitoare la calitate:

6.5.1. Cumpărătorul de comun acord cu Cumpărătorul are dreptul să coboare prețul mărfii-rebut; sau

6.5.2. Vânzătorul este obligat din contul propriu să schimbe marfa defectată în timp de 45 zile de la momentul prezentării reclamației.

7. Condiții speciale

Cumpărătorul cu 14 zile înainte de sosirea navei comunică Vânzătorului întreaga informație necesară cu privire la navlosire în corespundere cu caracteristicile declarate. Vânzătorul în timp de 24 ore înştiințează Cumpărătorul despre decizia portului privind nava comandată şi termenele de livrare.

8. Circumstanțele de forță majoră

8.1. Nici una dintre părți nu poartă răspundere pentru executarea incompletă sau neexecutarea obligațiunilor asumate, ce decurg din prezentul Contract, dacă această neexecutare constituie o urmare a circumstanțelor de forță majoră, şi anume: a deciziilor organelor de stat cu privire la interzicerea exportului, modificării tarifelor vamale, ordinii de plată, inundației, incendiului, cutremurelor de pământ şi altor calamități naturale, precum şi a războiului, blocadei economice şi embargoului, a altor restricții şi interdicții guvernamentale.

8.2. În cazul că una din aceste circumstanțe a acționat nemijlocit asupra îndeplinirii în termen a unor obligațiuni prevăzute în Contract, executarea lor se amână în termenul de valabilitate stabilit în Contract. Dacă acțiunea forței majore continuă mai mult de 30 (treizeci) de zile, fiecare dintre părți are dreptul să anuleze Contractul integral sau parțial, şi în acest caz nici una dintre părți nu poartă răspundere pentru compensarea pierderilor posibile.

8.3. Partea care nu e aptă să-şi îndeplinească obligațiunile informează imediat cealaltă parte despre începerea dispariției circumstanțelor de forță majoră. Adeverința în scris, înaintată de Camera de Comerț şi Industrie a statului Părții respective, se consideră document suficient pentru constatarea existenței circumstanțelor de forță majoră şi a duratei acestora.

9. Arbitrajul

Toate litigiile şi diferendele se vor soluționa de către Părți prin tratative, iar în cazul neajungerii la înțelegere – prin intermediul Camerei de Comerț şi Industrie a Republicii Moldova, în or. Chişinău.

10. Alte condiții

10.1. La interpretarea prezentului Contract se respectă condițiile "INCOTERMS" în redacția în vigoare la data semnării Contractului.

10.2. Vânzătorul asigură Cumpărătorul, că marfa livrată de dânsul e scutită de orice drepturi şi pretenţii, bazate pe proprietatea industrială sau altă proprietate intelectuală a persoanelor terţe. Vânzătorul este obligat să reglementeze asemenea pretenţii sau acţiuni civile din contul propriu şi să compenseze toate pierderile, inclusiv cheltuielile suportate de Cumpărător.

10.3. Toate taxele, impozitele, cheltuielile vamale pe teritoriul ţării Vânzătorului, legate de realizarea prezentului Contract, şi le asumă Vânzătorul pe cont propriu, iar toate cheltuielile legate de îndeplinirea Contractului pe teritoriul ţării Cumpărătorului se achită de către Cumpărător.

10.4. Toate modificările şi completările la prezentul Contract sunt valabile doar în cazul că ele au fost făcute în scris şi sunt semnate de părţile contractante.

10.5. Nici una dintre părţi nu are dreptul să transmită drepturile şi obligaţiunile ce decurg din prezentul Contract unei Părţi terţe fără acordul în scris al celeilalte Părţi.

10.6. Toate înţelegerile prealabile negocierile şi corespondenţa dintre Părţi privind modificările în prezentul Contract, ce au avut loc înainte de intrarea în vigoare a Contractului, se anulează începând cu data intrării lui în vigoare.

11. Sancţiunile

În cazul neîndeplinirii Contractului dat de către una dintre Părţi din motive ce nu presupun implicarea circumstanţelor de forţă majoră, partea vinovată achită în folosul celeilalte părţi o penalitate în mărime de 0,5% (cinci zecimi de procent) din costul părţii neexecutate a prezentului Contract.

12. Termenul de valabilitate a Contractului

Contractul intră în vigoare din momentul semnării lui şi este valabil până la executarea integrală a decontărilor reciproce între Părţi.

Prezentul Contract este semnat în două exemplare în limbile română şi engleză, câte un exemplar pentru fiecare Parte, ambele texte având aceeaşi putere şi conţinând anexe pe _____ pagini. Orice modificare la prezentul Contract trebuie să fie făcută sub formă de anexă, semnată de reprezentanţii împuterniciţi ai ambelor Părţi.

13. Adresele juridice ale părţilor

Vînzătorul _____

Cumpărătorul _____

Pentru Vânzător	Pentru Cumpărător
_____	_____
м.п.	м.п.

Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368с. (см. с.351-356).

Anexa 11

Lista condițiilor de bază ale contractului,
reglementate de "Incoterms – 90"

ExW – Ex Works, Ex Warehouse – de la întreprindere, depozit;

FCA – Free carrier – liber la transportator;

CPT – carriage paid to… - transportul plătit până la …;

CIP – carriage paid to … - transportul, asigurarea achitate …;

DAF – delivered at frontier – livrat la frontieră;

DDU – delivered duty unpaid – livrat fără plata taxei de stat;

DDP - – delivered duty paid –livrat cu plata taxei de stat;

FAS – free alongside ship – liber de-alungul bordului;

FOB – free on board – liber la bord;

CFR – cost. Freight – costul, frahtul;

CIF – cost. Insurance, freight – costul, asigurarea, frahtul;

DES – delivered ex ship – livrat de pe navă;

DEQ - delivered ex quail – livrat de la debarcader.

Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд.,
М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368с. (см. с.357).

Anexa 12

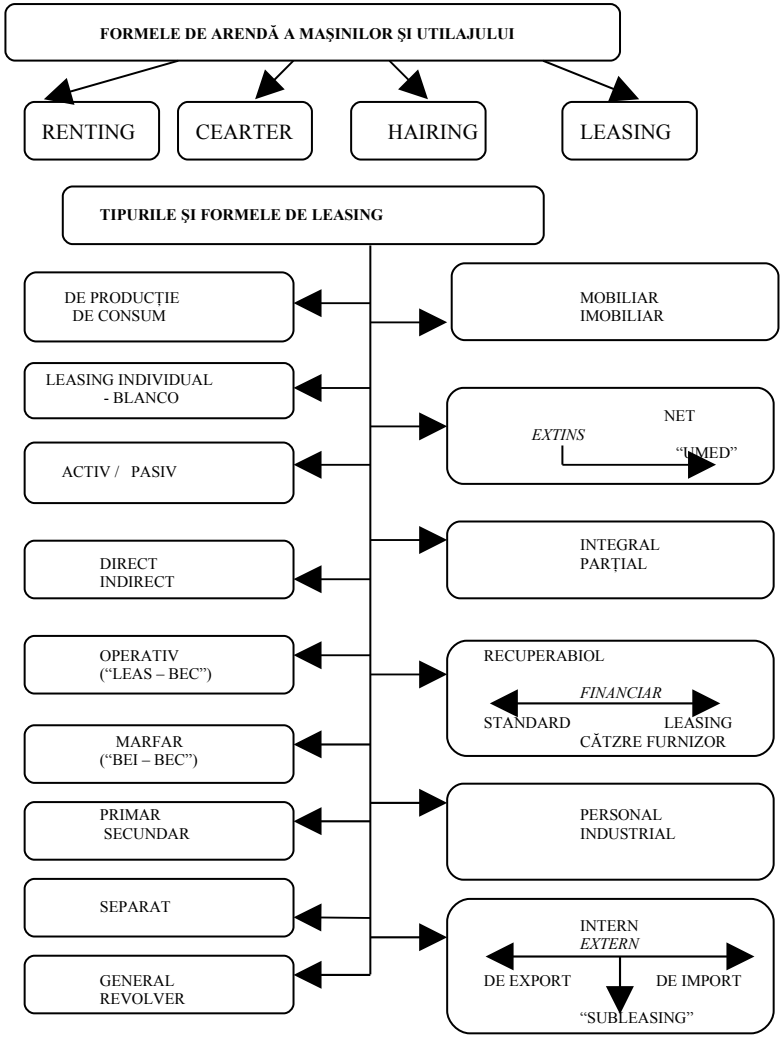
Lista obligaţiunilor exportatorului (A) şi ale importatorului (B) în cazul diverselor condiţii contractuale de bază

Exportatorul (A)	*Importatorul (B)*
A.1. Prezentarea mărfii conform contractului	B.1. Plata serviciilor
A.2. Licenţele, amplasarea şi alte formalităţi	B.2. Licenţele, amplasarea şi alte formalităţi
A.3. Contractul de transport şi de asigurare	B.3. Contractul de transport
A.4. Livrarea	B.4. Primirea mărfii
A.5. Transferul riscurilor	B.5. Transferul riscurilor
A.6. Distribuirea cheltuielilor	B.6. Distribuirea cheltuielilor
A.7. Înştiinţarea cumpărătorului	B.7. Înştiinţarea cumpărătorului
A.8. Argumentarea livrării, documentaţia de transport	B.8. Argumentarea livrării documentaţia de transport
A.9. Verificarea, împachetarea, marcarea	B.9. Inspectarea mărfii
A.10. Alte obligaţiuni	B.10. Alte obligaţiuni

Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368с. (см. с.358).

Anexa 13

Principalele tipuri şi forme de arendă a maşinilor şi utilajelor



Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368с. (см. с.359).

Anexa 14

CONTRACTUL DE LEASING FINANCIAR

Or. _____ "___" _____200__
(locul de încheiere a contractului)

_____, denumită
(denumirea organizației)

în continuare "Vânzător", în persoana_____
(numele şi prenumele, funcția)

acționând în baza Statutului, pe de o parte, _____
(denumirea organizației)

denumită în continuare "Companie de leasing ", în persoana _____

_____
(numele şi prenumele, funcția)

acționând în baza Statutului, pe de altă parte, şi _____
(denumirea organizației)

denumită în continuare "Beneficiarul leasingului", în persoana _____

_____,
(numele şi prenumele, funcția)

acționând în baza Statutului, au încheiat prezentul Contract cu privire la următoarele:

1. Vânzătorul vinde, iar Compania de leasing cumpără următoarele bunuri, selectate din inițiativa Beneficiarului leasingului:

Nr. d/o	Denumirea	Cantitatea	Costul	Note
1.				
2.				
3.				

În ansamblu se vând bunuri în sumă totală de _____

_____
(suma cu litere)

Calculul anexat al costului bunurilor ce se vând este parte inseparabilă a prezentului Contract.

2. Plata costului bunirilor se efectuează în termen de_____
din momentul semnării prezentului Contract prin transferarea întregii sume la contul de decontări al Vânzătorului.

Pentru întârzierea plății într-un termen mai mare de _____
Compania de leasing plăteşte Vânzătorului o amendă în mărime de __%
din valoarea bunurilor cumpărate, pentru fiecare zi de întârziere.

3. Transmiterea de facto a bunurilor ce se vând se face în termen de _____ din momentul semnării prezentului Contract.

Despre pregătirea pentru transmiterea de facto a bunurilor ce se vând Vânzătorul înştiinţează telegrafic Compania de leasing şi Beneficiarul leasingului. Recepţionarea producţiei după cantitatea, calitatea şi integritatea ei se efectuează de către Beneficiarul leasingului în termen de _____ de la data primirii de către acesta a înştiinţării cu privire la locul stabilit de Vânzător.

În cazul că Vânzătorul se eschivează de la transmiterea de facto a bunurilor pentru vânzare, precum şi în cazul transmiterii cu întârziere a înştiinţării despre pregătirea pentru transmitere, Vânzătorul plăteşte Companiei de leasing amendă în mărime de _____% din costul bunurilor pentru fiecare zi de întârziere. În cazul sosirii cu întârziere a Beneficiarului leasingului pentru recepţionarea bunurilor acesta plăteşte o amendă în mărime de _____pentru fiecare zi de întârziere.

4. Compania de leasing transmite, iar Beneficiarul leasingului primeşte sub formă de leasing bunurile enumerate în punctul 1 al prezentului Contract.

5. Termenul arendei este de _____ani.

La expirarea termenului de valabilitate a Contractului Beneficiarul leasingului are dreptul de cumpărare a bunirilor pentru suma de _____lei.

(suma cu litere)

6. Plata cotizaţiilor de leasing se efectuează conform următorului grafic:

Nr. d/o	Anul	Suma	Termenul de plată	Note
1.				
2.				

Achitarea plăţilor de leasing se efectueată prin transferarea sumei cotizaţiei ordinare la contul de decontări al Companiei de leasing. Pentru achitarea cu întârziere a cotizaţiei ordinare Beneficiarul leasingului plăteşte Companiei de leasing o amendă în mărime de _____- lei pentru fiecare zi de întârziere. În cazul neachitării cotizaţiei următoare într-un termen mai mare de _____Compania de leasing are dreptul să solicite, iar Beneficiarul leasingului este obligat să achite cotizaţia ce urmează

după cea ordinară cu _____ zile înainte de termenul stabilit în punctul 6 al prezentului Contract.

Achitarea plăților de leasing la cererea Companiei de leasing înainte de termenul indicat în punctul 6 al prezentului Contract nu scuteşte Beneficiarul leasingului de plata amenzii pentru întârzierea plăților de leasing.

7. Beneficiarul leasingului este obligat să organizeze exploatarea şi deservirea bunurilor în corespundere cu instrucțiunile producătorului, să efectueze reparația curentă a bunurilor. Agregatele şi piesele de rezervă, utilizate de Beneficiarul leasingului pentru reparațiile curente, devin parte indispensabilă a bunurilor date şi trec în proprietatea Companiei de leasing.

Modificarea şi perfecționarea bunurilor poate fi efectuată de către Beneficiarul leasingului numai cu acordul în scris al Companiei de leasing.

Reparația capitală a bunurilor o efectuează Beneficiarul leasingului cu forțele proprii din contul Companiei de leasing prin compensarea mijloacelor cheltuite pentru reparația capitală. Contul respectiv se prezintă de către Beneficiarul leasingului către Compania de leasing în sumă de _____lei în termen de _____ de la data terminării reparației capitale.

8. Amestecul Companiei de leasing în activitatea economică operativă sau în alt gen de activitate desfăşurată de Beneficiarul leasingului nu se admite.

În cazul că bunurile iese din funcțiune din vina Companiei de leasing Beneficiarul leasingului, fără a sista plata cotizațiilor de leasing, are dreptul să înainteze pretenții, care vor fi examinate de Compania de leasing în termen de _____ . În cazul că nu se ajunge la înțelegere privind pretențiile înaintate Părțile transmit litigiul pentru soluționare de către Arbitraj.

9. Riscul nimicirii sau deteriorării întâmplătoare a bunurilor îi revine Beneficiarului leasingului.

Beneficiarul leasingului este obligat să asigure bunurile pentru cazurile de _____.

Suma poliței de asigurare trebuie să constituie nu mai puțin de _____.

(suma cu litere)

10. Modificarea condițiilor Contractului, rezilierea şi suspendarea acestuia sunt posibile numai cu acordul Părților.

La cererea uneia dintre Părți Contractul poate fi modificat sau reziliat la decizia Arbitrajului, în cazul încălcării de către cealaltă parte a condițiilor Contractului.

Pentru neexecutarea sau executarea nesatisfăcătoare a angajamentelor prevăzute în prezentul Contract, modificarea sau rezilierea lui unilaterală Părțile compensează pierderile cauzate şi câştigul compromis (în afară de sancțiunile de amendă stabilite în prezentul Contract) în conformitate cu legislația în vigoare.

11. Relațiile reciproce dintre Părți, ce nu sunt reglementate prin prezentul Contract, se examinează şi se reglementează conform legislației în vigoare.

12. Litigiile ce apar în legătură cu prezentul Contract se examinează de către Arbitraj.

13.Prezentul Contract intră în vigoare de la data semnării lui.

Prezentul Contract este întocmit în trei exemplare având aceeaşi putere juridică.

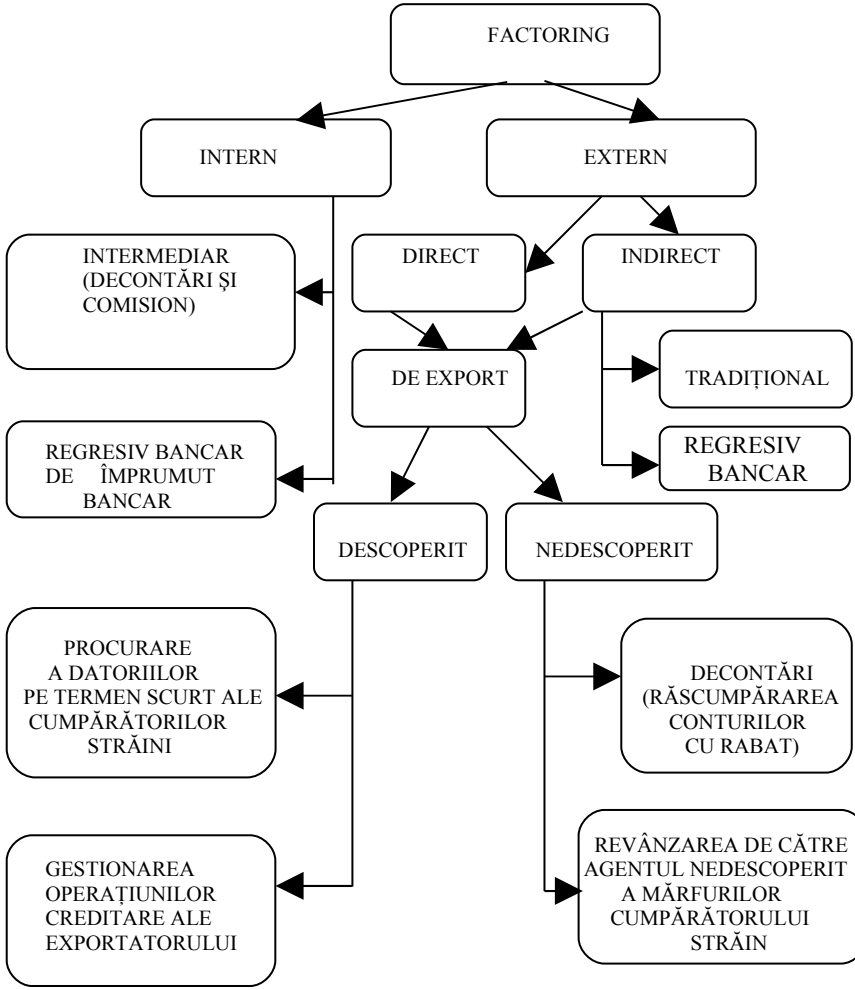
Adresele juridice ale Părților:

Vânzătorul _____
Compania de leasing _____
Beneficiarul leasingului _____
Vânzătorul _____
(semnătura)
Compania de leasing _____
(semnătura)
Beneficiarul leasingului _____
(semnătura)

Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368с. (см. с.360-363).

Anexa 15

Principalele tipuri şi forme de factoring



Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368с. (см. с.364).

Anexa 16

CONTRACT №
cu privire la efectuarea operațiunilor factoring

Or. _____ "____" _____200___
(locul de încheiere a contractului)

1. Angajamentele părților

Banca_____,
(denumirea)
efectuând operațiunile factoring, îşi asumă obligația de a plăti sumele indicate în documentele de decontare (conform listei) pentru producția, mărfurile (serviciile), activitatea de bază a_____
(denumirea organizației debitorului)
expediată (serviciile prestate) în adresa_____
(plătitorul, denumirea beneficiarului)
cu primirea ulterioară a mijloacelor de la plătitor în cazul plăților date, ținând cont de penalitățile, calculate pentru perioada de la data primirii de către firmă a mijloacelor de la bancă până la stingerea plății_____
(debitorul)
se obligă să achite plata odată cu încheierea operațiunilor factoring în mărime de 2% din suma pentru plată în contul venitului Băncii (la contul de decontări).

Banca compensează diferența din suma penalităților, calculate de către banca plătitorului de la data formării cartotecii nr. 2 până la data primirii de către furnizor a mijloacelor pentru operațiunile factoring.

2. Forma de efectuare a decontărilor

Pentru obținerea mijloacelor de efectuare a operațiunilor factoring _____ prezintă Băncii copiile creanțelor şi lista acestora.

Banca printr-un ordin-dispoziție transferă la contul de decontări al firmei mijloacele care i se cuvin, minus cele transferate băncii ca venit.

3. Responsabilitățile părților

Debitorul _____ poartă răspundere pentru restituirea cu întârziere a mijloacelor împrumutate, plătind în acest caz Băncii o penalitate de 0,04% din suma de plată pentru fiecare zi de întârziere.

Banca în comun cu firma înştiințează banca plătitorului despre schimbarea direcției mijloacelor de achitare a creanțelor.

Contractul e valabil până la _____ 200__.

Adresele juridice şi rechizitele părţilor:

Semnăturile:

Băncii *Debitorului*

Sursa: **Международные экономические отношения**: Учебник / Под общ. ред В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368с. (см. с.365).

Anexa 17

Teritoriul, populaţia şi produsul intern brut în ţările membr ale Uniunii Eur EXTERN opene şi ţările-candidate

	Ţara	Suprafaţa, mii km^2	Populaţia, mil.	PIB, mild. euro	PIB/locuitor., Euro
1	Austria	83,8	8,0	194,3	24290
2	Belgia	30,5	10,2	232,6	22800
3	Marea Britanie	241,7	59,0	1341,0	22730
4	Danemarca	43,1	5,3	162,6	30670
5	Finlanda	338,1	5,2	121,6	23380
6	Franţa	543,9	58,8	1303,6	22170
7	Germania	356,7	82,0	1980,3	24150
8	Grecia	131,6	10,5	117,2	11160
9	Irlanda	68,0	3,7	83,8	22660
10	Italia	301,3	57,6	1098,4	19070
11	Luxemburg	2,0	0,4	16,6	41640
12	Olanda	41,0	15,7	367,0	23380
13	Portugalia	91,9	9,9	103,1	10420
14	Spania	504,8	39,4	559,1	14190
15	Suedia	410.9	8,8	222,2	25250
	Total UE	3191,1	374,5	7903,6	21104
16	Bulgaria	111,0	8,3	11,6	1398
17	Cehia	78,9	10,3	49,8	4835
18	Estonia	45,2	1,5	4,8	3200
19	Litualia	64,6	2,5	5,7	2280
20	Latvia	65,3	3,7	10,0	2703
21	Polonia	312,4	38,6	144,7	3749
22	România	238,4	22,5	31,9	1418
23	Slovacia	49,0	5,4	17,7	3277
24	Slovenia	20,2	2,0	18,7	9350
25	Ungaria	93,0	10,2	45,4	4451
	Total ţări candidate	1078,5	104,9	340,4	3113
	Total 25 ţări	4269,6	479,4	8244,0	15515

Sursa: **Railean Valentin** ş.a. **Integrarea ţărilor Est-Europene în Uniunea Europeană** (Curs universitar). Chişinău. 2001, p. .62.

Literatura la cursul de prelegeri

în limba română:

1. *Anuarul statistic* al Republicii Moldova din ultimii ani.
2. Anghelache Constantin. Comerţ exterior. Finanţe şi analiza financiar-bancară. Bucureşti, Editura Economică, 1999. –176p.
3. Babaiata Ilie, Duța Alexandrina. Piețe şi preţuri. Timişoara, Editura de Vest, 1995. –214p.
4. Banciu Florin. *Investiţiile străine directe pe plan mondial*. "Tribuna Economică", 2001, №45,c.67-69.
5. Bari Ion. *Economia mondială*. Bucureşti, 1997.
6. Belli Nicolae. O oglindă a întregii problematici economice a tranziţiei unei ţări. Bucureşti, 1977.
7. Botez Octavian Gh. *Politica comercială externă a României*. Bucureşti, 1999.
8. Bran Paul. Relaţii financiare şi monetare internaţionale. Ed.II. Bucureşti, Ed. Econom. 1999. –352p.
9. Bran Paul. *Relaţii financiare şi monetare internaţionale*. Editura Economică, Bucureşti, 1995.
10. Burnete Sorin. Comerţ internaţional. Teorii, modele, politici. Bucureşti, Edit. Econom., 1999. –285p.
11. Caraian Gheorghe, Cazacu Cornel. Reglementări interne şi internaţionale privind vămuirea mărfurilor.Bucureşti, Lumina LEX. –552p.
12. Clementina Ivan-Ungureanu, Mihai Iulian Gheorghe. *Produsul intern brut în ţările candidate la aderare.* "Tribuna Economică", 2001, № 30, p. 68-69.
13. Cobzaru Ionel I. *Relaţii economice internaţionale (teorii şi politici ale pieţei mondiale).* Bucureşti: Editura Economică. 2000. – 240 p
14. Codul fiscal al Republicii Moldova. № 1320-XII , din 09.03.1993.
15. Comerţul exterior al Republicii Moldova. Anuarul statistic 1999. Chişinău, 2001.-356p
16. Culegere de acte normative privind reglementarea activităţii comerciale pe teritoriul Republicii Moldova. Chişinău, 1996. –660p.
17. Cum putem face afaceri cu Vestul: Ghid pentru întreprinzători est-europeni. Bucureşti, Edit. Coresi, 1995. – 287p.

18. Dicţionar de relaţii economice internaţionale. AlexaC., Babiuc V. ş.a. Bucureşti, Editura Enciclopedică, 1993. –571p.
19. Dobrescu Emilian M. Integrarea economică. Bucureşri, 1996.
20. Dobrotă Niţă, Ciucur Dumitru, Paul Tănase Chiţă (colectiv de coordonare). *Economia politică.* Bucureşti, Editura Economică, 1995.
21. Donescu Anca. Statul şi economia de piaţă. Bucuraşti, EdituraEconomică, 2000. –224p.
22. Dumitrescu Sterian. *Economia mondială.* Bucureşti, 1998.
23. Dumitrescu Sterian, Bal Ana. Economia mondială. Bucureşti, Ed, Economică, 1999. –368p.
24. *Economia mondială*. (Coord. A.Puiu) – Bucureşti, 1993.
25. Enescu Constantin. *Modele de analiză a activităţii de comerţ exterior*. Editura Academiei, Bucureşti, 1992.
26. Floricel C. *Relaţii financiar-valutare internaţionale*. Editura Didactică şi Pedagogică R.A., Bucureşti, 1996.
27. Galaju Ion. *Economia mondială - Probleme globale ale omenirii*. Partea II-a. Chişinău, 2001. –180 p.
28. Galaju Ion, Rojco Veaceslav. *Economia mondială*. Manual – Chişinău, 1999. – 440 p.
29. Gribincea Alexandru – *Relaţii economice internaţionale şi integrarea economică*. Chişinău, USM, 2001. – 82 p.
30. Gribincea Alexandru – *Globalizarea economică*. USM, 2001. – 150 p.
31. Guţu I.T. Republica Moldova: economia în tranziţie. Chişinău, 1998. – 447p.
32. Gaftoniuc Simona. Finanţe internaţionale. Bucuraşti, Ed. Economică, 1995. –351p.
33. Gaftoniuc Simona. Practice bancare internaţionale. Bucuraşti, Ed. Economică, 199 ?. –206p.
34. Ignat Ion, Pralea Spiridon. *Economia mondială*. Iaşi, 1994.
35. Iliescu I. *Starea lumii 2000* – Bucureşti: Tehnica, 2000.
36. International Monetary Fund. Annual Report, 1998. Washington, 1998. – 230p.
37. Kortea D.C. *Corporaţiile conduc lumea*. Editura Antet, Oradea, 1997.
38. *Legislaţia şi actele normative* ale Republicii Moldova cu privire la activitatea agenţilor economici în domeniul relaţiilor economice internaţionale.
39. Maliţa Mircea (coautor). *România: Strategia naţională pentru dezvoltarea durabiră*. Editura Nova, Bucureşti, 1999.

40. Marin Gheorghe, Puiu Alexandru (Coord.) *Dicţionar de Relaţii Economice Internaţionale*. Bucureşti. 1993.
41. *Mihail Manoilescu – creator de teorie economică* /Coautor şi coordonator V.Nichita. – Iaşi, 1993.
42. Moldovan Dumitru. *Economia relaţiilor externe*. Chişinău, 1999. –240p.
43. Moldovan Dumitru. *Economia politică*. Chişinău, 2001.
44. Morega Dan. Comerţ internaţional în contextul globalizării mondiale. Editura Ager, Tg-Jiu, 2000.-168p.
45. Morega Dan. Comerţ internaţional.Reglementări de bază. Editura Ager, Tg-Jiu, 2000.-214p.
46. Niţă Dobrotă, Dumitru Ciucur, Paul Tănase Chiţă (colectiv de coordonare). *Economia politică.* Bucureşti, Editura Economică, 1995.
47. Negrus Mariana. Decontarea tranzacţiilor internaţionale. Vol.1-2., Bucuraşti, 1993. –384p.
48. Păun Marian. *Ziua trecerii la EURO – radiografia schimbării monedelor naţionale în moneda unică, la 1 ianuarie 2002*. "Tribuna Economică", Bucureşti, 2001, № 27 p.70-72.
49. Philippe Moreau Defarges. *Organizaţiile internaţionale contemporane.* Institutul European, Iaşi, 1998.
50. Popa I. *Tranzacţii comerciale internaţionale.* Editura Economică, Bucureşti, 1997.
51. Popescu Dan Dumitru. *Fundamente ale eficienţei economice a comerţului exterior*, Export, Bucureşti, 1995.
52. Popescu Andrei. Integrarea europeană. Dicţionar de termenii comunitari. Bucureşti, Lumina LEX, 2000. –208p.
53. Puiu Alexandru. *Managementul în afacerile economice internaţionale, interdependenţa economică.* Bucureşti, 1992.
54. Railean Valentin. *Integrarea ţărilor est-europene în Uniunea Europeană: precepte pentru Moldova*. - Chişinău, 2000. 130 p.
55. Railean Valentin. *Business Internaţional*. Chişinău, Tipografia Centrală, 1998.
56. Railean Valentin ş.a.. Republica Moldova şi integrarea economicp europeană. Chişinău, 2000. –224p.
57. Roşca Petru. Economia generală. Manual. Chişinău, ULIM, 1997. – 264 p. (vezi p. 203-216).
58. Roşca petru. Previziune economică. Manual. Chişinău, ULIM, 1998. – 272p. (vezi p. 187-192).

59. Roşca Petru. Previziunea dezvoltării socioeconomice în condiţiile de piaţă (*metodologie, principii, experienţă mondială*); Chişinău, 2000.- 264p (vezi p. 9-17).
60. Roşca Pertu. *Integrarea internaţională a Republicii Moldova – factor al creşterii economice*. În culegerea "România şi Republica Moldova un deceniu de colaborare în cercetarea ştiinţifică economică", Bucureşti, 2001. – 518 p. (vezi p. 457-469).
61. Roşca Petru. Eoluţia economiei Republicii Moldova în perioada de tranziţie. Anale ştiinţifice. Economie, ULIM, 1999, p.21-38.
62. Roşu-Hamzescu Ion. Comerţul internaţional cu servicii. Bucureşti. Ed. Ştiinţifică şi Enciclopedică, 1989. –237p.
63. Rujan O. *Relaţii economice internaţionale: Teorii şi modele*. Editura ALL, Bucureşti, 1994.
64. Rujan Ovidiu. Teorii şi modele privind relaţiile economice internaţionale. Bucureşti, 1994
65. *Studii şi analize financiar-bugetare*. Centru pentru analiză bugetară şi financiară a Parlamentului Republicii Moldova. Chişinău, 2000.- 308 p.
66. Săndulescu Ion. *Relaţii şi practici în comerţul internaţional.* Editura AII Beck, Bucureşti, 1998.
67. Sută N. (coordonator). Curs de comerţ internaţional şi politici economice. Bucureşti, 1997.
68. Sută N., Miron D., Sută S. *Comerţ internaţional şi politici comerciale contemporane.* Editura ALL, Bucureşri. 1997.
69. Stoian Ion ş.a. Comerţ internaţional: tehnici şi proceduri. Vol. 1. Bucureşti, 1997. –523p.
70. Teulon Fr.. *Comerţ internaţional.* Ed. Institutului European, Iaşi, 1997.
71. Tobă Alexandu (coordonator). *Cunoştinţe economice*. Editura Sitech, Craiova, 1998.
72. Tomiţa Ion. Preţuri şi tarife. Reprografia Universităţii din Craiova, 1996. –302p.
73. Vacarel Iulian. Relaţii financiare internaţionale. Bucureşti, Ed. Academiei Române, 1995. –519p.
74. Zygmunt Bauman. *Globalizarea şi efectele ei sociale*. Editura Antet, 1999.

în limba rusă:

75. Бабин Э.П. *Основы внешнеэкономической политики*. М.: Экономика, 1997.
76. Бутлай В.Б., Ливенцев Н.Н. *Международные экономические отношения*: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н.Ливенцева. –2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 160 с.
77. Болотин Б.. *Мировая экономика за 100 лет*. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 9, с.90-114.
78. *Вопросы экономической безопасности в зарубежной литературе*. – М.: ИНИОН, 1988.
79. Герчикова И.Н. *Международное коммерческое дело*: Учебник, М.: Издательство "Банки и биржи", 1992. – 501 с.
80. Герчикова И.Н. *Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности*.Учеб. пособие. –М.: Изд-во АО "Консалтбанкир", 2001. – 624 с.
81. Доронин И., Загашвили В., Приписнов В. *Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 - начале 2001 г*. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 8, с.3-13.
82. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли. Х. *Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции.* Пер. с англ., 6-е изд. – М.: Дело, 1998. – 784 с.
83. Загашвили В. *Динамика и структура мировой торговли* /МЭ и МО. 1998. №8.
84. Иохин В.Я. *Экономическая теория*: Учебник. – М.: Юность, 2000. – 861 с.
85. *Как продать ваш товар на внешнем рынке*: Справочник. –М.: Мысль, 1990, с.286-317
86. Колодко Г.– *Глобализация и сближение уровней экономического развития: от склада к росту в странах с переходной экономикой*. «Вопросы экономики», 2000, №10, с.4-26.
87. Котлер Филен. Основы маркетинга. СПБ: АД "Коруна": АОТЗ "Литера плюс", 1994. –698с.
88. Кругман П.Р., Обстфельд М. *Международная экономика. Теория и политика*: Учебник для вузов / Пер. с англ. Под ред. В.П.Колесова, М.В.Кулакова. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.

89. *Курс переходной экономики* / Под ред. Л.И.Абалкина. М.:Финстатинформ, 1997.
90. Линдер П. *Экономика мирохозяйственных связей*. – М.: Прогресс, 1992.
91. Ломакин В.К. *Мировая экономика*: Учебник для вузов. – М.: Финансы, 1998. – 727 с.
92. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения*: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – 2-е изд., -М.: Финансы и статистика, 2000. – 608 с.
93. *Менеджмент внешнеторговых операций*. Tokyo Japan, 2000.
94. *Международные экономические отношения* : Учебник / Под общ. Ред. В.Е.Рыбалкина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. –368 с.
95. *Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы*. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 1, с.3-15
96. *Мировые рынки продовольственных товаров*. – М.:ВНИКИ, 1992
97. *Мировая экономика*: Учебник /Под ред. проф. А.С.Булатова. М.: Юность, 2000.–734 с.
98. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность. Уч. Пос. Под ред А.К.Шуркалина, Н.С.Цыпиной. М.:Логос, 2000. –248с.
99. *Мировая экономика. Экономика зарубежных стран:* Учебник/Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П.Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н.Осьмовой. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000 – 480 с
100. *Мировая экономика.* (Под ред. А.К.Шукалина, С.М.Парферова). М., 2000
101. Мючиелли Жан-Луи: *Международные экономические отношения*, М., Издательская группа "ССАТ", 1995. –143 с.
102. Мэнкью Н. *Макроэкономика*. М.: МГУ, 1994.
103. Никитин С., Глазова Е., Степанова М. *Мировые цены: особенности формирования*/ МЭ и МО. 1997. №3
104. Носова И.Я., Максимова Л.Н. *Международные экономические отношения*. –М.: ЮНИТИ, 1995.
105. Обыденов А. – *Франчайзинг как особая форма институционных соглашений*. «Вопросы экономики», 2001, № 6, с. 114-123.

106. Орлов А. *Международные соглашения по защите интеллектуальной собственности*. "Мировая экономика и международные отношения", 2001, № 5, с.23-30.
107. *Основы внешнеэкономических знаний*/Отв. ред. Фоминский И.П. – М.: М. О., 1994.
108. Портер М. *Международная конкуренция*. –М.: Междунар. отношения, 1993.
109. Пунин Е.И. Ценообразование в международной торговле. М.:Междунар. отношения, 1986.
110. *Русско-английский разговорник по внешнеэкономическим связям*. (Л.Г.Памухина и др.). М.: 1993. – 654с.
111. *Современные международные отношения*. Учебник/Под ред. А.В.Торкунова. –М., 2000. – 284с.
112. Соколов В., Шишков Ю. *Как измерить открытость национального хозяйства*/ МЭ и МО. 1990. №12.
113. Сергеев П.В. *Мировая экономика*. М.: Юриспруденция, 1999.
114. *Финансы, деньги, кредит*: Учебник/Под ред. О.В.Соколовой.– М.: Юность, 2001-784 с
115. Фомичев В.И. *Международная торговля*: Учебник. –М: ИНФРА-М, 1998. – 496с.
116. Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.А. *Международные сделки*: Краткий курс /Пер. с англ. М.: Издательская корпорация "Логос", 1996. – 528 с
117. Хазбулатов Р.И. Мировая экономика. М.:Инсан, 1994.
118. Шреплер Х.-А. *Международные экономические организации*: Справочник / Пер. С.А. Тюпаева, И.Н. Фомичева. М.: – Междунар. Отношения, 1999. – 456 с.
119. Шумский Н. – *Формирование зоны свободной торговли государств Содружества*. «Вопросы экономики», 1999, №12, с.90-101.
120. Щетинин В.Д. *Международные экономические отношения*. Курс лекций. М., ДАМИД РФ, 1996.

SYNOPSIS

of the manual: **"International economic relations"**

Author: **Petru Roshka,** ***Ph. Doctor of Economic Sciences, University Professor, Chief of the Department "Economics and International Economic Relations",***
Free International University of Moldova

In times when civilization stepped into new millennium, one can observe intensification of reciprocal economic relations, be it in the framework of national economy, or between various national economies. Today the entrepreneurial activity cannot be run in isolation from international economic relations (IER).

This work is examining major problems related to the current status and prospects of international economic relations with intention, first of all, to familiarize economists with it and what is more important, empower them to solve respective problems with the help of this knowledge.

Main task of the course "International Economic Relations" is to contribute to study of theoretical basis, principles and peculiarities of IER, learning of most important methods and mechanisms, elucidation of concrete forms of activity, which would help specialists of this domain in conducting justified transactions with foreign and national partners, in determining problems and adopting efficient and responsible decisions.

This manual is compiled in accordance with the program of training for the course "International Economic Relations", and represents a step forward in the tendency to highlight tasks, specifics and character of manifesting of the international economic relations. It is aimed at contributing to the perfecting the field of training highly qualified professionals, capable to solve successfully complex problems which the country is confronting nowadays in the field of international economic relations.

The structure of the manual is determined by objectives and tasks of the work and comprises twenty chapters grouped in four compartments (parts). *Part I* "**Theoretical and methodological aspects of foreign economic relations**" (four chapters); *part II* "**Main conditions and factors of development of international economic relations**" (seven chapters); *part III* "**Mechanism, functional instruments and institutions of IER**" (five chapters); *part IV* "**Practical aspects of IER and external economic activities**" (four chapters). Each chapter is divided in more paragraphs in which are described the most important aspects of international economic relations. It also contains short resume, main notions from the theme and respective bibliography. The work includes also a series of tables, diagrams, schemes, documents, which characterize external economic relations.

In the Republic of Moldova the current work appears for the first time. It contains a systematic overview of the most important theoretical and methodological aspects of a complex of scientific problems, which have a major practical importance in perfecting the activity of economic agents in increasing the efficiency of international economic relations. The work intends first of all to familiarize the economists with the most topical aspects of external economic relations and, what is most important, to train them to solve respective problems knowledgeable.

The work is addressed to students from training institutions at the university level and professional colleges, as well as for specialists, which are interested in issues of international economic relations.

АННОТАЦИЯ

к учебному пособию

“Международные экономические отношения ”

Автор: **Рошка Пётр Иванович,** ***доктор хабилитат экон. наук, профессор, зав. кафедрой Экономики и международных экономических отношений***,

Международного Независимого Университета Молдовы

В период, когда человечество шагнуло в новое тысячелетие, наблюдается усиление экономических взаимоотношений, как в комплексе национальной экономики, так и между ними. Ныне любая предпринимательская деятельность невозможна изолированно от международных экономических отношений.

Данная работа рассматривает важнейшие проблемы, касающиеся нынешнего состояния и перспективы международных экономических отношений в намерении, в первую очередь, чтобы о них лучше знали экономисты, и что важнее всего, чтобы могли действовать со знанием дела при их решении.

Важнейшая задача курса ”Международные экономические отношения” состоит в том, чтобы содействовать изучению теоретических основ, принципов и особенностей МЭО, освоению важнейших методов и механизмов, выяснению конкретных форм деятельности, которые помогли бы специалистам данного профиля в осуществлении аргументированных сделок с иностранными и отечественными партнерами по определенным проблемам, в принятии эффективных, ответственных решений.

Данное учебное пособие составлено в соответствии с учебной программой по курсу “ Международные экономические отношения”, представляет собой шаг вперед в стремлении выделить задачи, специфику и характер проявления международных экономических отношений и преследует цели содействовать совершенствованию процесса подготовки высококвалифицированных кадров, способных успешно решать

комплексные проблемы, с которыми сталкивается страна сегодня в области международных экономических отношений.

Структура данного учебного пособия определена целью и задачамии курса и состоит из двадцати глав,й разделенных на четыре раздела (части). *Раздел I* "**Теоретические и методологические вопросы международных экономических отношений**" (четыре главы); *раздел II* "**Основные условия и факторы развития международных экономических отношений** " (семь глав); *раздел III* "**Механизм, функциональные инструменты МЭО**" (пять глав); *раздел IV* "**Практические вопросы МЭО и внешнеэкономической деятельности** " (четыре главы). Каждая глава содержит несколько параграфов, в которых изложены наиболее актуальные аспекты международных экономических отношений, содержит краткое резюме, основные понятия темы и соответствующая библиография. Работа содержит также много таблиц, диаграм, схем, разных документов, характеризующих внешнеэкономические отношения.

В Республике Молдова работа издается впервые. Она содержит системное освещение важнейших теоретических и методологических аспектов комплекса научных проблем, имеющих важное практическое значение для совершенствования деятельности экономических агентов в повышении эффективности международных экономических отношений, с намерением, в первую очередь, чтобы о них лучше знали экономисты, и что важнее всего, чтобы могли действовать со знанием дела при их решении.

Книга рекомендуется студентам высшего и среднеспециального образования, а также специалистам, интересующимся проблемами развития международных экономических отношений.

ADNOTARE

la manualul: **"Relaţii economice internaţionale"**

Autor: **Petru Roşca,** ***doctor habilitat în ştiinţe economice, profesor universitar, Şef Catedră "Economie şi relaţii economice internaţionale",***
Universitatea Liberă Internaţională din Moldova

În timpul, când omenirea a păşit pragul unui nou mileniu, se observă intensificarea relaţiilor economice reciproce, atât în cadrul economiei naţionale, cât şi între diversele economii naţionale. Astăzi activitatea antreprenorială nu poate fi desfăşurată izolat de relaţiile economice internaţionale (REI).

Prezenta lucrare examinează problemele majore ce ţin de starea actuală şi perspectivele relaţiilor economice internaţionale cu intenţia, în primul rând, de a familiariza cu ele economiştii şi, ce e mai important, pentru ca aceştia de la urmă să poată soluţiona problemele respective în cunoştinţă de cauză.

Sarcina principală a cursului "Relaţiile economice internaţionale " este de a contribui la studierea bazelor teoretice, principiilor şi particularităţilor REI, însuşirea celor mai importante metode şi mecanisme, elucidarea formelor concrete de activitate, care să le ajute specialiştilor de profilul dat la efectuarea unor tranzacţii justificate cu partenerii străini şi autohtoni, la determinarea problemelor şi adoptarea unor decizii eficiente şi responsabile.

Prezentul manual este alcătuit în corespundere cu programul de învăţământ la cursul "Relaţiile economice internaţionale ", reprezintă un pas înainte în tendinţa de a releva sarcinile, specificul şi caracterul de manifestare a relaţiilor economice internaţionale şi urmăreşte scopul de a contribui la perfecţionarea procesului de pregătire a unor cadre de înaltă calificaţie, capabile să soluţioneze cu succes problemele complexe, cu care se confruntă ţara la momentul actual în domeniul relaţiilor economice internaţionale.

Structura manualului este determinată de obiectivele şi sarcinile lucrării şi cuprinde douăzeci de capitole, grupate în patru

compartimente (părți). *Partea I* "**Aspectele teoretice şi metodologice ale relațiilor economice externe**" (patru capitole); *partea a II-a* "**Condițiile principale şi factorii de dezvoltare a relațiilor economice internaționale**" (şapte capitole); *partea a III-ea* "**Mecanismul, instrumentele funcționale şi instituțiile REI**" (cinci capitole); *partea a IV-a* "**Aspectele practice ale REI şi activitățile economice externe**" (patru capitole). Fiecare capitol este divizat în mai multe paragrafe, în care sunt expuse cele mai importante aspecte ale relațiilor economice internaționale, conține rezumatul succint, noțiunile principale din temă şi bibliografia respectivă. Lucrarea include de asemenea o serie de tabele, diagrame, scheme, documente ce caracterizează relațiile economice externe.

În Republica Moldova prezenta lucrare apare pentru prima dată. Ea conține reflectarea sistemică a celor mai importante aspecte teoretico-metodologice a unui complex de probleme ştiințifice, care au o mare însămnătate practică în perfecționarea activității agenților economici în sporirea eficienței relațiilor economice internaționale. Lucrarea are intenția, în primul rând, de a familiariza economiştii cu cele mai actuale aspecte ale relațiilor economice externe şi, ce e mai important, pentru ca aceştia de la urmă să poată soluționa problemele respective în cunoştință de cauză.

Lucrarea e adresată studenților din instituțiile de învățămînt superior şi mediu de specialitate, precum şi specialiştilor, care se interesează de problemele relațiilor economice internaționale.

CUPRINS

INTRODUCERE.....3

PARTEA I. ASPECTELE TEORETICE ŞI METODOLOGICE ALE RELAŢIILOR ECONOMICE EXTERNE

Capitolul I. PRINCIPALELE CONCEPŢII PRIVIND RELAŢIILE ECONOMCE EXTERNE.....5

1.1. Mercantilismul şi ideile referitoare la "comerţul liber", expuse de A. Smit şi D. Ricardo.....5
1.2. Teoria factorilor de producţie şi interacţiunii lor.....7
1.3. Noi interpretări ale conceptului factorial.....9
1.4. Concepţia "ciclului de viaţă".....10
1.5. Teoria concurenţei, formulată de M. Porter.....11
1.6. Inovaţiile şi tratările contemporane.....13

Capitolul II. RELAŢIILE ECONOMICE INTERNAŢIONALE. SPECIFICUL ŞI CADRUL MANIFESTĂRII LOR.....17

2.1. Concepţia relaţiilor economice internaţionale (REI).....17
2.2. Obiectele şi subiectele REI în condiţiile pieţei.....20
2.3. Principiile şi particularităţile mecanismului REI.....21

Capitolul III. FACTORII EXTERIORI AI CREŞTERII ECONOMICE. ROLUL, SISTEMUL DE INDICATORI ŞI ESTIMĂRI.....26

3.1. Locul şi rolul REI în evoluţia economiei naţionale.....26
3.2. Indicatorii ce caracterizează rolul factorului economic extern.....27
3.3. Interdependenţa economică. Securitatea economică naţională şi internaţională....32

Capitolul IV. REPUBLICA MOLDOVA ÎN CADRUL RELAŢIILOR ECONOMICE INTERNAŢIONALE. SITUAŢIA ACTUALĂ ŞI PERSPECTIVELE.....36

4.1. Comerţul exterior al Republicii Moldova şi situaţia ei în sistemul relaţiilor economice mondiale.....36
4.2. Comerţul Republicii Moldova cu ţările din CSI.....35
4.3. Politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerţului exterior.....40
4.4. Investiţiile străine în Republica Moldova.....45
4.5. Republica Moldova şi Organizaţia Mondială a Comerţului.....47

PARTEA II. CONDIȚIILE PRINCIPALE ŞI FACTORII DE DEZVOLTARE A RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Capitolul V. REALIZĂRILE ÎN CADRUL ECONOMIEI MONDIALE ŞI AL RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE.....53

5.1. REI - componentă a economiei mondiale.....53
5.2. Condițiile de dezvoltare a REI contemporane.....54
5.3. Consecințele modificărilor din economia mondială pentru REI.....56
5.4. Tendințele şi principalii factori de dezvoltare a REI.....59

Capitolul VI. TIPURILE ŞI FORMELE REI LA ETAPA ACTUALĂ. TENDINȚELE, DINAMICA ŞI STRUCTURA REI.....63

6.1. Aprofundarea internaționalizării şi REI.....63
6.2. Comerțul internațional la etapa actuală.....64
6.3. Circulația capitalului şi resurselor de muncă.....66
6.4. Particularitățile relațiilor valutar-creditare contemporane.....69

Capitolul VII. COMERȚUL INTERNAȚIONAL CU MĂRFURI ŞI SERVICII. CARACTERISTICILE ŞI INDICATORII PRINCIPALI 72

7.1. Comerțul mondial şi indicatorii săi principali.....72
7.2. Unele particularități ale politicii comerciale externe în condițiile actuale.....73
7.3. Reglementarea multilaterală a comerțului exterior.....74
7.4. Comerțul cu servicii şi locul său în relațiile economice internaționale.....78
7.5. Specificul pieței serviciilor şi reglementarea ei pe piața internațională.....80

Capitolul VIII. CIRCULAȚIA INTERNAȚIONALĂ A CAPITALULUI. ESENȚA MECANISMUL ŞI FORMELE. UNII INDICATORI 84

8.1. Esența circulației internaționale a capitalului. Formele lui.....84
8.2. Rolul deosebit al investițiilor capitale.....86
8.3. Amploarea investițiilor internaționale directe, repartizarea lor în economia mondială contemporană.....88
8.2. Locul țărilor din Europa Centrală şi de Est şi a țărilor din CSI în sfera investițiilor internaționale.....91

Capitolul IX. CIRCULAȚIA POPULAȚIEI ŞI A RESURSELOR DE MUNCĂ TIPURILE ŞI ROLUL MIGRAȚIUNII INTERNAȚIONALE. POLITICA ÎN DOMENIUL MIGRAȚIUNII.....96

9.1. Circulația internațională a populației şi resurselor de muncă.....96
9.2. Cadrul internațional de drept al migrației interstatale de muncă.....98
9.3. Politica imigrațională a țărilor importatoare de resurse de muncă.....100
9.4. Politica emigrațională a țărilor exportatoare de resurse de muncă.....101
9.5. Politica Republicii Moldova în domeniul migrației.....102

Capitolul X. INTEGRAREA INTERNAȚIONALĂ. ESENȚA. PREMISELE. OBIECTIVELE ECONOMICE, SOCIALE ŞI POLITICE.....107

10.1. Integrarea economică internațională. Premisele şi esența.....107
10.2. Integrarea internațională în Europa. Uniunea Europeană (UE).....109
10.3. Asociația Nord-Americană de Comerț Liber (NAFTA).....114
10.4. Unele probleme privind integrarea economică în CSI.....116
10.5. Integrarea Republicii Moldova în structurile economice internaționale.....118

PARTEA III. MECANISMUL, INSTRUMENTELE FUNCȚIONALE ŞI INSTITUȚIILE REI

Capitolul XI. FORMAREA PREȚURILOR ÎN COMERȚUL MONDIAL: PRINCIPIILE, PARTICULARITĂȚIULE, PRACTICA.....123

11.1.Bazele şi particularitățile formării prețurilor pe piața mondială.....123
11.2. Formarea prețurilor pe diverse tipuri ale pieței mondiale de mărfuri.....125
11.3. Practica şi metodele de stabilire a prețurilor în comerțul exterior.....129
11.4. Unele particularități ale formării prețurilor în Republica Moldova, în legătură cu activitatea ei economică externă (AEE).....132

Capitolul XII. SISTEMUL VALUTAR MONDIALŞI DECONTĂRILE INTERNAȚIONALE.....136

12.1. Relațiile valutare internaționale.....136
12.2. Evoluția sistemului valutar mondial.....138
12.3. Decontările internaționale. Formele decontărilor internaționale.....140

Capitolul XIII. PIEȚELE VALUTAR – MONETARE INTERNAȚIONALE ŞI INSTITUȚIILE FINANCIAR-CREDITARE.....147

13.1. Piața valutară internațională. Tipurile principale de operațiuni valutare.....147
13.2. Piața internațională a creditelor. Piața valutară şi creditară europeană.....153
13.3. Instituțiile valutar-creditare şi financiare internaționale.....154

Capitolul XIV. LOCUL ŞI ROLUL ORGANIZAȚIILOR FINANCIAR-VALUTARE ŞI BANCARE ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE. .160

14.1. Locul şi rolul organizațiilor financiar-valutare din sistemul ONU în relațiile economice internaționale.....160
14.2. Importanța organizațiilor financiar-valutare şi creditare regionale.....163
14.3. Republica Moldova şi organizațiile valutar-creditare internaționale.....164

Capitolul XV. DIRECȚIILE, METODELE ŞI FORMELE DE REGLEMENTARE A REI ŞI AEE.....169

15.1. Mecanismul național de reglementare a REI şi AEE.....169
15.2. Metodele netarifare (administrative) de reglementare a AEE.....170
15.3. Reglementarea vamal-tarifară a REI şi AEE.....173

Capitolul XVI. COLABORAREA INTERNAȚIONALĂ ÎN CADRUL INSTITUȚIILOR ŞI ORGANIZAȚIILOR SOCIAL-ECONOMICE DIN SISTEMUL ONU.....179

16.1. Principiile de bază şi direcțiile activității economice a ONU.....179
16.2. Sistemul organismelor de colaborare economică din cadrul ONU.....181
16.3. Unele probleme ce țin de evoluția colaborării economice în cadrul ONU.....186

PARTEA IV. ASPECTELE PRACTICE ALE RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONAL ŞI ACTIVITĂȚII ECONOMICE EXTERNE

Capitolul XVII. PARTICULARITĂȚILE RELAȚIILOR CONTRACTUALE ÎN SFERA REI ŞI AEE.....189

17.1. Rolul şi locul relațiilor contractuale în sistemul de relații economice mondiale.....189
17.2. Reglementarea interstatală şi internațională a relațiilor economice mondiale…190
17.3. Particularitățile relațiilor contractuale în domeniul tranzacțiilor comerciale internaționale.....192

Capitolul XVIII. TRANZACȚIILE ECONOMICE EXTERNE DE COMERCIALIZARE. CONDIȚIILE DE BAZĂ ALE CONTRACTULUI.....198

18.1. Tranzacțiile economice externe de comercializare.....198
18.2. Contractul. Conținutul şi modul de legalizare.....199
18.3. Condițiile de bază ale contractului. "Incoterms".....200

Capitolul XIX. BUSINESSUL ÎN SFERA ECONOMICĂ MONDIALĂ: UNELE DIRECȚII ŞI FORME.....206

19.1. Noțiunea de leasing. Particularitățile operațiunilor leasing internaționale.....206
19.2. Factoringul internațional.....211

Capitolul XX. PRINCIPALELE SURSE DE INFORMAȚIE ECONOMICĂ REFERITOARE LA REI ŞI AEE.....216

20.1. Tipurile principale de informație economică.....216
20.2. Mecanismul de organizare a statisticii internaționale.....217
20.3. Principalele clasificări economice internaționale.....219
20.4. Sursele de informație în domeniul REI.....220
20.5. Trecerea Republicii Moldova la sistemul de evidență şi statistică, acceptat în practica internațională, corespunzător cerințelor de dezvoltare a economiei de piață.....222

ANEXE.....226
LITERATURA LA CURSUL DE PRELEGERI.....263
SYNOPSIS.....270
АННОТАЦИЯ.....272
ADNOTARE.....274

Petru Ion Roşca
Relaţii economice internaţionale.
Manual. Chişinău. 2005. - 280 p.

Lucrare expune sistemic cele mai importante aspecte şi perspective ale relaţiilor economice internaţionale, având intenţia, în primul rând, de a familiariza cu ele economiştii şi, ce e mai important, de ai ajuta pe aceştia să soluţioneze problemele respective în cunoştinţă de cauză.

Suntem conştienţi de faptul că multe aspecte ale relaţiilor economice internaţionale nu şi-au găsit reflectare în manualul dat, deoarece s-a urmărit scopul de a nu dubla temele pe care studenţii le examinează în cadrul disciplinelor: "Economia mondială ", "Tehnicile comerţului " etc.

Lucrarea e adresată studenţilor din instituţiile de învăţământ superior şi mediu de specialitate, precum şi specialiştilor, care se interesează de problemele evoluţiei relaţiilor economice internaţionale.

---------- *----------

Redactor: ***Gheorghe Cutasevici***

Paginator: ***Mihai Morari***

Bun de tipar 10.10.2005.
Formatul 60 x 84 1/16
Coli de autor 20. Tirajul 500 ex.

- 284 -